PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

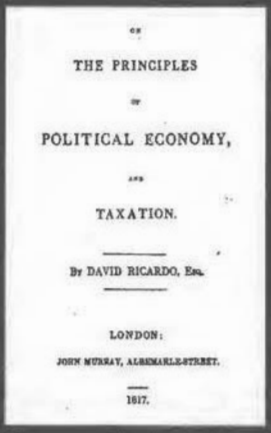
DAVID RICARDO

David Ricardo.

Estudio preliminar: JOHN REEDER

Traducción: PALOMA DE LA NUEZ y CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN

PIRÁMIDE



ON

THE PRINCIPLES

OF

POLITICAL ECONOMY,

AND

TAXATION.

By DAVID RICARDO, Esq.

LONDON:

JOHN MURRAY, ALBEMARLE-STREET.

1817.

El inglés David Ricardo (1772-1823) fue el economista más importante después de Adam Smith. Descendiente de la diáspora sefardí que huyó de la Península Ibérica —de ahí su apellido—, los Ricardo pasaron a Italia, Holanda y finalmente se instalaron en Londres, dedicándose a las finanzas, actividad en la que David Ricardo alcanzó gran éxito acumulando una apreciable fortuna. Más tarde se dedicó a la política, y sobre todo al estudio de la economía, llegando a ser una de las figuras más importantes de toda la historia de esta ciencia. Ésta es una nueva traducción de su obra clave en la economía clásica. *Principios de Economía Política y Tributación*, de 1817, fue el primer tratado completo sobre la disciplina después de *La Riqueza de las Naciones*, editada más de cuarenta años antes. Ricardo planteó importantes innovaciones analíticas en cuanto a la teoría del valor y la distribución, la ley de los rendimientos decrecientes y la teoría de la renta, la célebre teoría de las ventajas o costes comparativos en el comercio exterior, los impuestos y el paro tecnológico. Su profundidad intelectual y la forma notablemente moderna en la que abordaba los problemas económicos, con un elevado y riguroso nivel de abstracción —aun teniendo en cuenta que carecía de una educación universitaria formal—, hizo que la influencia de los *Principios* de Ricardo fuera perdurable, siendo admirado por economistas tan destacados como John Stuart Mill y Karl Marx en el siglo XIX, y después Alfred Marshall, Piero Sraffa y muchos otros hasta nuestros días.

PIRÁMIDE
www.edicionespiramide.es

ACCESO ABIERTO

ISBN 84-368-1774-5
0220374
9 788436 817744

PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN DAVID RICARDO

330.8
RIC

PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

Éste libro es CopyLeft. Puede reproducirse libremente, siempre y cuando se respete el contenido, y se cite su fuente.

Economía Aplicada e Historia Económica
330.8
Ric

DAVID RICARDO

PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

Estudio preliminar: JOHN REEDER

Traducción: PALOMA DE LA NUEZ y CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN

EDICIONES PIRÁMIDE

Título de la obra original: *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, cuya primera edición fue publicada en Londres en 1817

Diseño de cubierta e interiores: Anaí Miguel

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reproduzcan, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier otro medio, sin la preceptiva autorización.

© Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2003
Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
Teléfono: 91 393 89 89
www.edicionespiramide.es
Depósito legal: M. 12.374-2003
ISBN: 84-368-1774-5
Printed in Spain
Impreso en Lavel, S. A.
Polígono Industrial Los Llanos. Gran Canaria, 12
Humanes de Madrid (Madrid)

ÍNDICE

Estudio preliminar, por John Reeder 9

Principios de Economía Política y Tributación 27

Prólogo del autor a la primera edición 31

Advertencia del autor en la tercera edición 33

Capítulo I. Sobre el valor 35

Sección I: El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo 35

Sección II: Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes 41

Sección III: El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido 43

Sección IV: El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y otras formas de capital fijo 47

Sección V: El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea 53

Sección VI: Sobre una medida invariable del valor 56

Sección VII: Diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere 59

Capítulo II. Sobre la renta 63

Capítulo III. Sobre la renta de las minas 77

Capítulo IV. Sobre el precio natural y el precio de mercado 81

Capítulo V. Sobre los salarios 85

Capítulo VI. Sobre los beneficios 97

Capítulo VII. Sobre el comercio exterior 111
Capítulo VIII. Sobre los impuestos 127
Capítulo IX. Impuestos sobre los productos del suelo 131
Capítulo X. Impuestos sobre la renta 143
Capítulo XI. Diezmos 145
Capítulo XII. Impuesto sobre la tierra 149
Capítulo XIII. Impuestos sobre el oro 157
Capítulo XIV. Impuestos sobre las casas 165
Capítulo XV. Impuestos sobre los beneficios 169
Capítulo XVI. Impuestos sobre los salarios 177
Capítulo XVII. Impuestos sobre otros artículos distintos de los productos del suelo 199
Capítulo XVIII. Impuestos para la asistencia de los pobres 211
Capítulo XIX. Sobre los cambios repentinos en los canales comerciales 217
Capítulo XX. Valor y riqueza: sus caracteres distintivos 225
Capítulo XXI. Los efectos de la acumulación sobre los beneficios y el interés 235
Capítulo XXII. Primas a la exportación y prohibiciones a la importación 245
Capítulo XXIII. Sobre las primas a la producción 259
Capítulo XXIV. La teoría de Adam Smith sobre la renta de la tierra 265
Capítulo XXV. Sobre el comercio con las colonias 273
Capítulo XXVI. Sobre la renta bruta y neta 281
Capítulo XXVII. Sobre la moneda y los bancos 285
Capítulo XXVIII. Sobre el valor relativo del oro, el cereal y el trabajo en los países ricos y pobres 301
Capítulo XXIX. Impuestos pagados por el productor 307
Capítulo XXX. De la influencia de la oferta y la demanda sobre los precios 309
Capítulo XXXI. Sobre la maquinaria 313
Capítulo XXXII. Las opiniones de Malthus sobre la renta de la tierra 323

Índice de nombres y materias 345

ESTUDIO PRELIMINAR
JOHN REEDER

En abril de 1817, después de un largo y doloroso parto, fue publicado en Londres *Principios de Economía Política y Tributación,* de David Ricardo, una de las obras clave en el desarrollo de la escuela clásica británica de economía y el primer tratado completo de economía política desde la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, que había aparecido más de cuarenta años antes, en 1776. Ricardo tomó precisamente como punto de partida la obra y las teorías de Smith. Dudando de su propia capacidad de redactar un tratado que abarcaría todos los aspectos de la economía, Ricardo, un lector asiduo de Smith —su ejemplar de la edición de 1814 del autor escocés está anotado en más de ciento cincuenta sitios—, calcó el esquema de sus *Principios* sobre la primera sección teórica y la quinta sección sobre los impuestos de la *Riqueza,* llegando incluso a seguir el orden de los capítulos de Smith.

Las ideas contenidas en los *Principios,* sin embargo, no son nada derivativas. Allí el lector encontrará un conjunto de teorías novedosas e importantes, ciertamente algunas reformulaciones y clarificaciones de teorías smithianas, pero muchas otras completamente nuevas: una nueva y más precisa versión de la teoría del valor trabajo de Smith, por ejemplo; la teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional, base de las teorías actuales; una reformulación mejor especificada de la ley de rendimientos decrecientes maltusiana, pieza angular del concepto ricardiano de los límites del crecimiento económico, una redefinición de la teoría de la renta de la tierra y de la distribución de los ingresos, rentas y beneficios, por citar solamente algunas de las aportaciones más relevantes y originales de Ricardo.

Pero sobre todo el lector encontrará un nuevo enfoque, una nueva forma de presentar e interrelacionar los distintos factores en la economía en un modelo abstracto, cual economista moderno, que algunos incluso han querido ver

como un anticipo del método de equilibrio general walrasiano. Economía matemática sin matemáticas o, como lo definió Marshall, una nueva lógica del funcionamiento de la economía: «Ricardo carecía de formación matemática, pero sus instintos eran extraordinarios y muy pocos matemáticos profesionales podrían adentrarse con tanta seguridad en los cursos más azarosos del razonamiento» (*Principles of Economics,* 8.ª ed., Londres, 1920, p. 688). Los *Principios de Economía Política* de Ricardo, entonces, marcan un antes y un después en la historia de la ciencia económica; es un texto precursor, en buena parte incomprendido por sus contemporáneos, de los métodos de los economistas de nuestro tiempo. Pero ¿quién era este autor novel y cómo llegó a escribir su tratado?

UN SEFARDÍ EN LA BOLSA DE LONDRES

David Ricardo nació en Londres en 1772 en el seno de una familia sefardí que recientemente había llegado a la ciudad proveniente de Amsterdam. Descendientes de la diáspora sefardí que huyó de la península ibérica —de ahí su apellido—, los Ricardo pasarían por el puerto franco italiano de Livorno antes de recalar en Amsterdam, y de allí a Londres. Aunque luego lamentaría su defectuosa educación formal («tengo todas las desventajas también de una educación descuidada»; carta a James Mill, 12 septiembre 1817, *Works,* VII, 190, carta 229), siendo hijo de padres judíos ortodoxos, parece que David asistió a un colegio talmúdico en Amsterdam entre los once y los trece años, y además recibió la instrucción de varios tutores particulares. Es de suponer, sin embargo, que la parte más importante de su educación consistió en un aprendizaje de asuntos comerciales y financieros dentro de la empresa familiar dirigida por su padre, Abraham, agente de cambio y bolsa, en la que ingresó a los catorce años. Más tarde, siendo ya un joven y próspero profesional de veintitantos años, estudiará matemáticas, química, mineralogía y geología —llegó a ser miembro de la Sociedad Geológica de Londres—, pero Ricardo sentiría la carencia de educación formal durante toda su vida, en particular en lo referido a la composición literaria, de la cual se quejaría amargamente en repetidas ocasiones durante el proceso de redacción de los *Principios de Economía Política,* como veremos.

A los 21 años rompió con su familia y con la empresa familiar —fue incluso desheredado— al casarse fuera del judaísmo con una cuáquera, Priscilla Ann Wilkinson. Se estableció de forma independiente en la Bolsa gracias

al apoyo de algunos de los miembros más destacados de la comunidad financiera londinense, convencidos de los talentos del joven Ricardo. En los siguientes veintitantos años de la larga guerra revolucionaria y napoleónica (1793-1812, 1815), Ricardo, en representación precisamente de algunos de estos intereses financieros, y luego operando en la Bolsa por cuenta propia —como lo que se llamaba entonces *stockjobber*—, sobre todo en contratos y préstamos del Estado relacionados con la financiación de la guerra, acumuló una más que respetable fortuna. Dejó al morir unas 700.000 libras esterlinas, que habrían proporcionado una renta anual de alrededor de 28.000 libras. Asimismo, cuando dejó los negocios adquirió varias propiedades rurales, entre las que destacan Gatcombe Park y Hardenhuish. Sería justamente en su residencia de Gatcombe Park donde Ricardo, en su retiro del mundo de las finanzas, se dedicaría al estudio de la economía y donde redactaría sus *Principios*.

La primera noticia que tenemos de la afición de Ricardo por el estudio de la economía política data de 1799, cuando en la ciudad balnearia de Bath, donde su mujer convalecía de una enfermedad, tomó prestado de una biblioteca circulante un ejemplar de la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, y según sus propias palabras quedó prendido de la obra y de su materia.

Hay que recordar que en tiempos anteriores a la institucionalización de la enseñanza de la ciencia económica, cuando no había departamentos ni facultades de Economía en las universidades ni cursos universitarios dedicados exclusivamente a esta disciplina, es decir, cuando no se podía estudiar esta ciencia en ninguna parte, la *Riqueza de las Naciones* de Smith en sí misma constituía un curso completo de economía. Marco de referencia obligado entonces para varias generaciones de economistas de la escuela clásica, la *Riqueza* también será el punto de partida para los estudios de Ricardo. Unos cincuenta años después de su publicación, al intentar redactar su propio tratado de economía, los *Principios,* aún dudaba Ricardo, como luego veremos, de su capacidad para mejorar o enmendar la obra del escocés.

Diez años más tarde, en el contexto de los problemas monetarios que afligían a la economía británica durante la guerra contra Francia, Ricardo hará sus primeras aportaciones a la ciencia económica. Una de las consecuencias de la guerra fue la escasez de plata, materia prima de los sistemas monetarios, que padecían todas las economías europeas debido a que las rutas marítimas normales de importación se habían transformado en escenarios de combate naval. Esta escasez forzó al Banco de Inglaterra a recurrir a la emisión de papel moneda, billetes del banco, para paliar la falta de liquidez en la economía.

La suspensión de pagos en metálico en 1797, efectivamente, representó una renuncia a su promesa inicial de mantener un nivel de cobertura del cien por cien en reservas de plata para cualquier emisión de papel. Es decir, implicaba el abandono de la obligación de garantizar al usuario la plena convertibilidad de los nuevos billetes en plata y abría las puertas para que el Banco, acuciado por un Gobierno necesitado de financiar el alto gasto público de la guerra, sobreemitiese papel moneda, con las inevitables consecuencias de distorsiones constantes de la divisa en el mercado de cambios y un proceso inflacionista en la economía británica. Esta situación daría lugar a una larga discusión acerca de cuáles eran las causas de la inflación y cuál debía ser la política monetaria adecuada para que el Banco controlase dicha inflación. Un recrudecimiento inflacionario y un nuevo deterioro en la cotización de los billetes del Banco de Inglaterra en los mercados internacionales, causados presumiblemente por una nueva sobreemisión de estos billetes en 1809, iba a ser la ocasión para una avalancha de folletos y panfletos, cada cual ofreciendo diagnósticos y remedios, en lo que se conocerá como Debate sobre el *Bullion*. Entre 1809 y 1812 se publicaron literalmente cientos de estos escritos, la mayoría con una muy reducida capacidad analítica. La aportación de Ricardo consistió en dos series de artículos de prensa —tres publicados en agosto, septiembre y noviembre de 1809 y tres más en septiembre de 1810— y dos largos folletos, *The High Price of Bullion* en 1810 (y tres ediciones más) y la *Reply to Mr. Bosanquet* de 1811. En estos escritos Ricardo identifica las causas de la inflación en la sobreemisión de papel moneda y propone una vuelta al criterio anterior de plena convertibilidad —emitir solamente la cantidad de papel moneda cubierta en un cien por cien por las reservas metálicas del Banco— para restaurar la confianza del público, junto a un compromiso por parte del Banco de retirar de la circulación todos los billetes y volver a monedas de pleno contenido metálico una vez terminado el periodo de emergencia bélico. Lo que sorprendió a sus contemporáneos no fue tanto su postura «bullionista», por otra parte compartida por varios otros autores, sino el rigor teórico y el grado de abstracción con que Ricardo expuso sus argumentos. En *The High Price of Bullion,* por ejemplo, empieza redefiniendo la teoría monetaria —en este caso la teoría cuantitativa— antes de pasar a sus propuestas de política monetaria, procedimiento eminentemente smithiano que luego siguió Ricardo en sus *Principios*.

Cuando acuda a la imprenta en una segunda ocasión, Ricardo empleará una metodología semejante. Dentro del contexto de un nuevo debate coyuntural, la controversia sobre las leyes cerealeras de 1815, Ricardo, en su *Ensa-*

yo sobre los beneficios, planteó la discusión en términos de la relación entre la ley de rendimientos decrecientes y la tasa de beneficios.

La larga guerra había tocado a su fin —aún faltaba la huida de Napoleón de su prisión en la isla de Elba y su última campaña militar y derrota en Waterloo— y en Inglaterra se debatía sobre la conveniencia de mantener una política arancelaria para proteger el mercado local de cereales y los intereses de los terratenientes o, por el contrario, rebajar o abolir estos aranceles con el fin de abaratar el precio del pan, materia prima alimentaria básica, y así contener los salarios. De esta forma, argumentaba Ricardo, en un sistema productivo todavía intensivo en mano de obra, se podrían reducir los costes de producción y aumentar los márgenes de beneficio, sobre todo en las manufacturas y el comercio, e impulsar el crecimiento económico. En febrero de 1815, con ocasión de un debate parlamentario sobre la política cerealera, se publicaron cinco ensayos sobre el asunto, obras de algunos de los mejores economistas británicos de la época: Malthus, Torrens, West y Ricardo. En todos ellos se hace hincapié en la acción de la ley de rendimientos decrecientes en la agricultura, proceso a través del cual en un mercado nacional cerrado aumentos en la demanda de alimentos por parte de una población creciente empujaban a los agricultores a extender la superficie cultivada hacia tierras de cada vez peor calidad, con el resultado de una caída tanto de los rendimientos físicos de estas tierras como del capital invertido en su cultivo. Según Ricardo, el resultado de este proceso es que la tasa de beneficio en todas las actividades económicas inevitablemente caerá y el crecimiento económico se ralentizará e incluso podría detenerse, llegando al temido estado estacionario: «Los beneficios del capital caen porque es imposible conseguir una tierra igualmente fértil, y en todo el desarrollo de la sociedad los beneficios son regulados por la dificultad de obtener alimentos» (*Works,* IV, nota 13).

En su *Ensayo sobre los beneficios* —cuyo título completo da quizá una idea más cabal de su contenido: *Un ensayo sobre la influencia de un precio bajo del cereal sobre los beneficios del capital, demostrando la inconveniencia de las restricciones sobre la importación*— Ricardo defenderá entonces la hipótesis de que únicamente hay dos formas de contrarrestar esa tendencia hacia una caída generalizada en la tasa de beneficios: o aumentar la producción agrícola mediante mayores rendimientos por hectárea, introduciendo mejoras en la tecnología de la producción, harto improbables a corto plazo, o liberalizar las importaciones de cereales.

Malthus, corresponsal asiduo y amigo personal, había defendido una política proteccionista limitada en dos folletos anteriores, admitiendo los peli-

gros para el proceso de crecimiento económico de un encarecimiento del bien alimenticio básico, pero alegando razones políticas en defensa de su propuesta proteccionista: la imprudencia de que una nación dependiera de la importación de este bien desde otras naciones, posibles enemigos futuros. Ricardo admite este peligro, pero detecta en los escritos de Malthus una inaceptable defensa de los terratenientes —«el interés del terrateniente siempre se opone al de todas las demás clases de la comunidad» (*Works*, IV, 21)— en detrimento de la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto. Según Ricardo, entonces, la imposición de cualquier arancel sobre la importación de cereales, al encarecer la materia prima alimenticia fundamental, elevará el salario de subsistencia y los costes de producción en una economía todavía intensiva en mano de obra, no solamente en la agricultura, sino también en la industria y el comercio, lo que a largo plazo repercutirá negativamente en el ritmo de crecimiento. Por el contrario, una política librecambista tendrá efectos saludables inmediatos, sobre todo para los industriales y comerciantes, motores del proceso de crecimiento: «Por lo tanto, si el precio del trabajo cae, como debe suceder cuando el cereal se abarata, los beneficios reales de toda actividad deben aumentar, y nadie resultará tan sustancialmente favorecido como los sectores industrial y comercial de la sociedad». Ergo, dice Ricardo, hay que derogar los aranceles sobre los cereales.

«EL DIFÍCIL ARTE DE LA COMPOSICIÓN»

Ya en 1814, Ricardo, que había amasado una fortuna más que suficiente como *stockbroker* y *stockjobber* (agente de cambio y bolsa) —hemos visto que dejó a su muerte casi tres cuartos de millón de libras en efectivo—, había iniciado su retirada del mundo de la Bolsa adquiriendo una finca rústica, Gatcombe Park, y en los años siguientes se haría con dos fincas más. Su último golpe como inversor en los préstamos del Estado *(loan-contractor)* fue apostar fuerte en un asunto bastante arriesgado, el llamado «préstamo de Waterloo». Ricardo suscribió un nuevo préstamo para el Gobierno británico con una prima del 3 por ciento el 14 de junio de 1815, en una situación delicada para Gran Bretaña: Napoleón se había escapado de Elba y había reorganizado su ejército. Pero cuatro días más tarde tiene lugar la derrota definitiva de las fuerzas napoleónicas en la batalla de Waterloo, que pone fin a la prolongada guerra revolucionaria y napoleónica que había empezado veintidós años antes. La prima de los títulos saltó del 3 al 13%; Ricardo, cauto

como siempre, vendió su participación a una prima de alrededor del 5%. Con este último acierto, Ricardo se retiraría casi por completo del mundo financiero, dedicándose al estudio de la economía, a la redacción de una nueva versión de su *Ensayo sobre los beneficios,* que con el tiempo adquiriría el título de *Principios de Economía Política y Tributación,* y a la política parlamentaria.

En el verano de 1815, en una carta dirigida al economista francés Jean-Baptiste Say, comenta Ricardo que su amigo James Mill —el teórico de la ciencia política, confidente de Bentham y padre de John Stuart Mill— estaba intentando persuadirlo para que escribiese una versión nueva y ampliada del *Ensayo:* «James Mill quiere que lo reescriba y extienda, pero temo que la empresa supera mis capacidades» (*Works,* VI, fechada 18 agosto 1815). Ricardo se dedicará a esta «ampliación» del *Ensayo* durante los dos años siguientes.

Mill lograría vencer todas las reticencias de Ricardo con respecto a sus capacidades de redacción y de sintetizar sus ideas, un proceso que podemos seguir con todo lujo de detalles gracias a que ha sobrevivido la correspondencia completa entre los dos hombres, encontrada milagrosamente en una caja fuerte en una casa en Irlanda, entre los efectos del economista Cairnes en 1943*. Mill actuó, pues, de comadrona en la larga y laboriosa gestación de los *Principios,* motivada esencialmente por la falta de confianza del autor en su capacidad de redacción. Más que influir directamente en el contenido de la obra, parece que la labor de Mill fue infundir ánimos al desconfiado Ricardo, ofrecerle consejos estilísticos y esquemas para la organización del tratado y sobre todo convencerlo de que podía redactar una obra científica importante a pesar de su carencia de una educación formal: «Como ya eres el mejor *pensador* en economía política, estoy decidido a que seas también el mejor *escritor*» (*Works,* VI, 338).

Ricardo protesta y declara su incapacidad una y otra vez: «No progreso en el difícil arte de la composición» (VII, 19, 7 febrero 1816); «se alzan obstáculos casi insalvables ante mi avance, y afronto las máximas dificultades para evitar la confusión hasta en mis afirmaciones más sencillas» (VII, 28, 24 abril

* Previamente, en 1930, dentro de una caja encontrada en la casa familiar de los Ricardo en Bromesberrow, ya se habían redescubierto los demás papeles y la correspondencia de Ricardo, sobre todo las cartas entre él y Malthus. El otro manuscrito ricardiano de importancia, las anotaciones que Ricardo añadió a su ejemplar de los *Principios de Economía Política* (1820) de su amigo Malthus, ya había aparecido antes, en 1919, en esta misma casa de Bromesberrow.

1816). A pesar de los problemas conceptuales que encontró para formular correctamente sus teorías monetarias, su teoría de los precios y su reformulación de la teoría del valor trabajo en el afamado primer capítulo de los *Principios*, Ricardo entregó a Mill un borrador de los siete primeros capítulos —lo que Sraffa llamó «el conjunto de los *Principios de Economía Política* propiamente dichos» (I, xv), es decir, el cuerpo teórico básico— en octubre de 1816, unos diez meses después de haber empezado a escribir. Pero incluso después de entregar a Mill el manuscrito terminado, Ricardo se declara incapaz de dividir la obra en capítulos: «Supongo que habrá que quitar bastante, y en cuanto a la división en capítulos y secciones, mucho me temo que no podré hacerla» (VII, 112, 20 diciembre 1816).

La redacción de la segunda parte del libro, lo que Ricardo llamó «el apéndice sobre los impuestos», casi tan larga como la parte teórica anterior, sin embargo, le ocupó poco más de un mes. La última parte del libro consiste en once capítulos sobre temas discutidos en la ciencia económica de su tiempo, que Ricardo describe como «un intento de refutar las opiniones de otros». Ricardo dedicó más tiempo a la preparación de estos capítulos; volvió a leer la *Riqueza de las Naciones* en la edición comentada de Buchanan de 1814, el *Tratado de Economía Política* de Jean-Baptiste Say y los folletos sobre las leyes cerealeras de Malthus. Entregó el manuscrito completo de la obra en febrero de 1817, y el libro salió a la calle en una primera tirada de mil ejemplares el 17 de abril de 1817.

LOS *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN*: TEORÍAS NOVEDOSAS Y CAPÍTULOS POLÉMICOS

Es entonces en los siete primeros capítulos de los *Principios* donde el lector encontrará las innovaciones teóricas más importantes de Ricardo: su nueva versión de la teoría del comercio internacional y la defensa de su posición librecambista, la teoría de las ventajas comparativas; reformulaciones más precisas de la teoría de la renta de la tierra, la teoría smithiana de los precios y la ley maltusiana de los rendimientos decrecientes y su corolario lógico: una redefinición de los límites del crecimiento económico y el estado estacionario; una novedosa teoría de la distribución de los ingresos, los beneficios empresariales y los salarios; una defensa de la Ley de Say, es decir, de la imposibilidad de que hubiera sobreproducción de bienes a medio y largo plazo. Y quizá, más controvertidamente, el famoso capítulo primero sobre la teoría del

valor trabajo, donde Ricardo intenta clarificar la ambigua versión smithiana —trabajo incorporado o trabajo ordenado—, tarea que nunca resuelve a su entera satisfacción. Volverá a la carga en la segunda edición de 1819 introduciendo modificaciones sustanciales. Todavía en 1820 en una carta a Malthus confiesa que la teoría del valor trabajo no es «rígidamente cierta, pero sostengo que como regla para medir el valor relativo se aproxima más a la verdad que ninguna otra que yo conozca» (*Works,* VIII, 279, 9 octubre 1820). El día después de su muerte encontrarán sobre su escritorio un manuscrito inacabado que su editor moderno, Piero Sraffa, tituló *Valor absoluto y valor de cambio* (*Works,* VI, 361-397), donde Ricardo aún luchaba con este problema, intentando definir, según Sraffa, «la noción de un valor real o absoluto subyacente y en contraste con el valor relativo» (IV, 35). Legaría a Karl Marx la herencia envenenada del problema irresoluble de la transformación de valores en precios.

En la segunda edición de los *Principios* de 1819 Ricardo introduce amplias revisiones en el texto, sobre todo en el célebre primer capítulo, y todavía con vistas a la tercera de 1821, última en vida del autor, lo encontramos el año anterior esforzándose en reescribir este capítulo sobre la teoría del valor trabajo: «He estado revisando mi primer capítulo, con la idea de realizar algunos cambios antes de que la obra emprenda una nueva edición. La tarea es muy complicada, aunque espero lograr que mis opiniones resulten más claras e inteligibles» (*Works,* VIII, 229, carta a Malthus, 4 septiembre 1820). Es a esta misma tercera edición a la que Ricardo añade otro capítulo renombrado, el XXXI, sobre la maquinaria, donde analiza el problema del paro tecnológico. Una segunda fase de la llamada revolución industrial británica, que recibió un impulso con el fin de las guerras napoleónicas, se caracterizaba por los primeros intentos de la mecanización de la industria textil. El desplazamiento de la mano de obra en Inglaterra por nuevos sistemas mecánicos de hilar y tejer había dado como resultado protestas violentas por parte de trabajadores y destrucción de máquinas en un movimiento reivindicativo llamado *ludismo.* Ricardo, que en su *Ensayo sobre los beneficios* había declarado que las mejoras en la mecanización de los sistemas productivos tendían a elevar los salarios reales, después de leer los textos de John Barton y las opiniones críticas de Malthus expresadas en sus *Principios de Economía Política* de 1820, cambió de opinión. En este nuevo capítulo XXXI, entonces, de forma valiente, sobre todo en los tiempos que corrían, cuando su nueva posición podía ser —y de hecho fue— interpretada como una defensa de los destructores de máquinas, Ricardo en su nuevo análisis declaró que «la opinión mantenida por la cla-

se trabajadora de que el empleo de la maquinaria es frecuentemente perjudicial para sus intereses no está fundada en un prejuicio ni en un error, sino que se ajusta a los principios más correctos de la economía política» (p. 318 *infra*).

La intención principal de Ricardo en este capítulo no era, sin embargo, ofrecer una defensa teórica de los luditas, como él mismo apunta: «Espero que los juicios que he hecho no conducirán a nadie a la conclusión de que no debe fomentarse el empleo de la maquinaria» (pp. 319ss). Ricardo luego aclara que se está refiriendo a un caso específico, en el que «la maquinaria perfeccionada es *súbitamente* descubierta y ampliamente utilizada». Al contrario, Ricardo cree que cualquier intento de retrasar u oponerse a la introducción de innovaciones tecnológicas tendría a medio plazo efectos negativos sobre el proceso de crecimiento económico, y que sobre todo conduciría a la pérdida de competitividad merced al rechazo de la posibilidad de reducir costes de producción. En segundo lugar, Ricardo piensa que poner obstáculos a la introducción de maquinaria en los sistemas productivos empujaría al capital a buscar oportunidades de inversión más rentables en mercados exteriores, huida que tendría mucho mayor impacto sobre el mercado de trabajo a largo plazo que cualquier aumento en el paro tecnológico a corto: «Nunca será prudente desanimar el empleo de la maquinaria en un estado, pues si no se permite al capital el máximo de renta neta que debe proporcionar el uso de la maquinaria allí, será llevado al extranjero, y esto tiene que perjudicar más a la demanda de trabajo que el uso de la maquinaria, por mucho que éste se generalice; [...] exportando el capital al extranjero, la demanda de trabajo se aniquilará completamente».

RICARDO DESPUÉS DE LOS *PRINCIPIOS:* SUS ÚLTIMOS AÑOS Y LA RECEPCIÓN CONTEMPORÁNEA DE SU LIBRO

> «Es imposible estar en la compañía de Ricardo y no admirar su temperamento plácido, la sinceridad de su actitud, su paciencia y atención, y la claridad de su mente, pero él está, como dirían los franceses, *hérissé de principes*. En cualquier tema que ha estudiado discutirá con una opinión ya formada y con juicios que son como verdades matemáticas» (J. L. Mallet, *Diaries,* 12 enero 1820).

Los últimos años de la vida de Ricardo, antes de su repentina muerte en septiembre de 1823, a la edad de 51 años, como consecuencia de complicaciones derivadas de una infección en el oído, fueron dedicados a la adminis-

tración y supervisión de sus propiedades, a la corrección de la segunda y la tercera ediciones de sus *Principios* y al estudio de la economía, a la vida política práctica de un diputado en el Parlamento británico y a asistir a las reuniones del Club de Economía Política, que él había contribuido a fundar.

El Club de Economía Política de Londres fue fundado en 1821 por el estadístico Thomas Tooke, pero probablemente instigado por Ricardo, quien antes solía reunir a los más reputados economistas del momento en su finca de Gatcombe Park o en su casa de Londres. El Club, compuesto por estos mismos economistas, además de hombres de negocios, financieros, abogados, altos funcionarios y hombres como Malthus, Torrens, Tooke, McCulloch, Ricardo mismo o Jean-Baptiste Say cuando estaba en Londres, se reunía el primer lunes de cada mes entre diciembre y junio para discutir temas de interés propuestos por sus miembros. En los primeros años, por ejemplo, estos temas incluían: «¿Puede haber una plétora general de mercancías?» (propuesto por Malthus); o «¿Tiende la maquinaria a reducir la demanda de trabajo?» (propuesto por Ricardo); o «Un impuesto general sobre todas las mercancías de un país, si la cantidad de dinero permanece constante, ¿aumentará sus precios?» (propuesto por Torrens). El Club tendrá una vida larga y vigorosa —aún existe— y servirá de foro de debate para los asuntos y problemas económicos más importante, sobre todo a lo largo del siglo XIX.

Como era norma en la época, Ricardo, para entrar en el Parlamento, compró la representatividad del distrito electoral de Portarlington en Irlanda a su dueño efectivo, Lord Portarlington, en 1820, a cambio de un préstamo de 25.000 libras, al 6% anual, y 4.000 libras en efectivo. Ocupó su escaño como radical independiente hasta su muerte, defendió una serie de medidas de reforma moderadas, como una mayor extensión del sufragio, el voto secreto o la tolerancia religiosa, y actuó como experto en temas económicos. En este último papel exhibió su habitual tendencia hacia argumentos teóricos y abstractos, desafortunadamente sin tener en cuenta el nivel de comprensión de su audiencia. Un político eminente que asistió a las mismas sesiones que Ricardo, el *whig* Lord Brougham, comentó después de una intervención de Ricardo que «su honorable amigo, el miembro por Portarlington, se había expresado como si acabara de caer desde otro planeta». Será Brougham quien ofrecerá una de las primeras críticas agudas de la metodología ricardiana, una crítica que se hace eco de las palabras de J. R. Mallet, miembro del Club de Economía Política y amigo de Ricardo, que reproducimos al inicio de este apartado, una crítica que será repetida en distintas formas muchas veces después: «Sus opiniones eran, en verdad, sumamente teóricas, en ocasiones de-

masiado refinadas para su audiencia, ocasionalmente extravagantes debido a su propensión a seguir un principio correcto hasta sus últimas consecuencias, sin tener debidamente en cuenta en la práctica la condición de las cosas a las que lo aplicaba, como si un mecánico reconstruyera un motor sin considerar la resistencia del aire donde va a operar, ni la fuerza ni el peso ni la fricción de las partes que lo componen» (Henry Lord Brougham, *Historical Sketches,* 1839, 189)*.

Lo que era probablemente cierto en el caso de los discursos parlamentarios de Ricardo es extensible a su obra escrita: los malentendidos y desencuentros constantes sobre métodos y enfoques analíticos que ocurren en la larga correspondencia entre Ricardo y Malthus son producto de esta tendencia de Ricardo a enfocar su análisis hacia estados de equilibrio a largo plazo sin tener en cuenta las fricciones y efectos retardatarios de estados de desequilibrio a corto, más cercanos a los problemas de la economía real, según Malthus.

Sin caer en la insultante incomprensión del periodista más agresivo de la época, William Cobbett, un populista anticapitalista y antisemita —«han bastado apenas unos meses para probar que "un Ricardo" es un montón de jerga bursátil sin sentido impresa en papel y agrupada en un libro» (*Weekly Political Register,* 20 mayo 1820)—, incluso su discípulo más cercano, J. R. McCulloch, escribiría más tarde, en 1845, sobre la forma en que Ricardo presenta sus argumentos: «La brevedad con que el Sr. Ricardo ha expuesto algunos de sus principios más importantes, la íntima dependencia de estos principios entre sí, la escasez de sus ejemplos y la impronta matemática de sus razonamientos hacen que a veces los lectores no habituados a tales investigaciones lo sigan con no poca dificultad» (*The Literature of Political Economy,* 1845). La reputación contemporánea de Ricardo como escritor difícil, cuando no

* Vemos en este diagnóstico de Brougham una versión embrionaria de lo que luego Schumpeter definirá como «el vicio ricardiano», la deducción de recomendaciones simplificadas de política económica a partir de modelos teóricos basados en unos pocos supuestos tremendamente restrictivos: «Lo que le interesaba [a Ricardo] era el claro y tajante resultado de importancia práctica directa. Para conseguirlo, despedazaba el sistema general, ataba las mayores partes del mismo que podía y las almacenaba y congelaba, para que el mayor número de cosas fueran rígidas y "dadas". Luego amontonaba una tras otra las suposiciones simplificadoras hasta que, tras resolverlo todo mediante esos supuestos, podía afirmar relaciones simples y unívocas, para que al final los resultados deseados surgieran casi como tautologías. [...] Podemos llamar vicio ricardiano a la costumbre de aplicar resultados de este carácter a la solución de problemas prácticos», *Historia del análisis económico,* Barcelona, Ariel, 1971, pp. 532-533.

impenetrable, se debe claramente, entonces, a esta forma abstracta de presentar sus argumentos descrita por McCulloch, algo cercano a lo que un economista moderno llamaría un modelo analítico, sin ningún tipo de concesiones al lector no inmerso en los debates teóricos de la época, y redactados en una prosa críptica y nada limpia.

EL LEGADO DE LOS *PRINCIPIOS*

La influencia directa contemporánea de los *Principios* de Ricardo sobre el desarrollo de la ciencia económica de su tiempo es más difícil de estimar. Algunas de sus teorías, la teoría de la renta, la teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional, su versión de la ley de rendimientos decrecientes, por ejemplo, fueron incorporadas —modificadas, retocadas y expresadas de forma más transparente— al acervo de teorías de la escuela clásica británica, tan pulcramente sintetizado en la última gran obra de esta escuela, los *Principios de Economía Política* de J. S. Mill (1848), cuyo título es precisamente un homenaje a la obra de Ricardo. Otras teorías dejaron un legado más problemático, como la teoría ricardiana del valor trabajo, por ejemplo, una versión simplista de la cual parece haber inspirado a una colección heterogénea de economistas de las décadas de 1820 y 1830 —Ravenstone, Gray, Hodgskin— conocida colectivamente como los socialistas ricardianos, que parece haber deducido de esta teoría ricardiana una propuesta de política económica: el derecho del trabajador al producto entero de su trabajo. Esta misma teoría del valor trabajo reaparece modificada sustancialmente en *Das Kapital* (tomo I, 1867) de Karl Marx, donde sirve de base para una nueva teoría de la explotación, la teoría de la plusvalía.

Será, sin embargo, no una teoría específica sino el enfoque analítico abstracto ricardiano el que, a largo plazo, constituiría probablemente el legado más duradero del autor. Esta capacidad de, partiendo de unos pocos supuestos, construir un modelo con coherencia lógica interna y gran poder explicativo ha sido denominada «un motor analítico». Será significativamente un teórico del equilibrio parcial, Marshall, a finales del siglo XIX, como hemos visto antes, quien quizá entendió primero a Ricardo en este sentido.

El debate acerca del significado de la aportación de Ricardo cobró mayor fuerza cuando, a mediados del siglo pasado, Piero Sraffa inicia la publicación de su edición monumental de las obras completas de Ricardo, labor de una erudición y un cuidado difícilmente superables, que no sólo presenta textos

fiables de sus obras sino que rescata su correspondencia, sobre todo con James Mill y Malthus, indispensable para entender la evolución de su pensamiento (10 volúmenes, Cambridge, 1950-1955, más un volumen con el índice general, 1973). Sraffa limitó sus comentarios sobre la obra de Ricardo a las introducciones redactadas para cada tomo de su edición. Será la publicación de una obra breve y críptica, en la mejor tradición ricardiana, *Producción de mercancías por medio de mercancías* (Cambridge, 1960), en parte fruto de sus estudios ricardianos, lo que dará lugar al desarrollo de una nueva escuela de teoría económica, la neorricardiana, crítica de algunos de los postulados básicos de la síntesis neoclásica.

No es nuestra intención entrar aquí en una discusión acerca de la validez de las teorías de esta escuela, pero sí cuestionar si tienen algo nuevo que decirnos acerca de la obra de Ricardo. Obviamente, cada cual puede hacer del pensamiento del pasado lo que le venga en gana, y, en el caso de Ricardo, se podrían formalizar y matematizar sus teorías, rellenando vacíos y eliminando a posteriori ambigüedades. Son ejercicios más o menos significativos, más o menos entretenidos si se quiere, pero de dudosa utilidad si lo que uno desea es entender a Ricardo, cuyos textos están llenos precisamente de las imprecisiones y ambigüedades propias de un intento ambicioso de redefinir la ciencia económica de su tiempo.

Otros intérpretes modernos de la obra de Ricardo —Hollander, por ejemplo— han resucitado una versión marshalliana de un Ricardo teórico del equilibrio *avant-la-lettre,* precursor de Walras.

La obra ricardiana en los siglos XX y XXI, entonces, constituye una zona del campo de batalla entre algunas tendencias actuales de pensamiento económico, y de política económica. Tenemos varios Ricardos secuestrados por economistas modernos o escuelas de economistas en aras de establecer antecedentes históricos o teóricos para sus propias teorías. Quizá un enfoque más fructífero sería no tanto reconstruir hipotéticamente lo que Ricardo habría dicho si hubiera sabido más matemáticas, o si hubiera tenido la capacidad para construir modelos más acabados, sino leer lo que dijo y entender en qué contexto lo dijo.

Quizá incluso hemos estado obsesionados con Ricardo como teórico de la economía pura, casi en el sentido estricto walrasiano, y no hemos situado adecuadamente sus escritos dentro de su contexto histórico específico, la evolución de la economía británica de su tiempo y los debates coyunturales que surgieron de estos acontecimientos concretos. No solamente los ensayos monetarios y sobre las leyes cerealeras se beneficiarían de un enfoque semejan-

te, sino también los supuestamente más abstractos *Principios*. Es hacia esta última línea hacia donde apuntan los recientes estudios sobre Ricardo.

En el campo de la hacienda pública encontramos la última de las teorías inspiradas en el pensamiento de Ricardo, en este caso sus ideas acerca del impacto del gasto público y la deuda pública sobre el desarrollo de la economía británica durante e inmediatamente después de las guerras napoleónicas: la llamada hipótesis de la equivalencia ricardiana. Propuesta en un célebre artículo de 1974 por el macroeconomista de Harvard Robert J. Barro, sugiere que aunque cada déficit financiado por bonos del Estado tendrá que ser repagado a través de un aumento futuro en los impuestos, los agentes económicos actuales, previendo este aumento, estarán dispuestos a ajustar en consecuencia sus niveles de consumo y de ahorro presentes para pagar los costes futuros de ese déficit. Es decir, estos agentes económicos no interpretarán una política de expansión fiscal financiada por deuda como la ocasión para aumentar su demanda de bienes y servicios, sino que ahorrarán el inesperado aumento en sus ingresos para afrontar futuros pagos fiscales. Así, no habría efectos ni sobre el nivel de consumo presente ni sobre los tipos de interés.

Aquí no pretendemos recomendar o descalificar una u otra interpretación de la obra de Ricardo, sino únicamente extender una invitación a la lectura de un libro crucial, que revolucionará el mundo de la ciencia económica, los *Principios de Economía Política y Tributación* de David Ricardo, un libro atrevido, polémico, difícil, pero que recompensará con creces el esfuerzo del lector atento. Que ustedes lo disfruten.

GUÍA DEL LECTOR

El libro que presentamos es una traducción completamente nueva. Existe desde hace mucho en el mercado una versión de los *Principios* del Fondo de Cultura Económica, que también publicó el resto de las obras de Ricardo, cuyas notorias deficiencias han sido denunciadas por los especialistas:

C. Rodríguez Braun: «Debilidades en la edición del Fondo de Cultura Económica de los *Principios* de Ricardo», *Investigaciones Económicas,* núm. 18, mayo-agosto 1982.

La mejor introducción a las ideas de Ricardo disponible en castellano, aunque en una traducción tampoco muy convincente, sigue siendo:

Mark Blaug: *La teoría económica de Ricardo,* Madrid, Ayuso, 1975.

Del mismo autor pueden verse:

«Ricardo, David», *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, Aguilar.

Teoría económica en retrospección, México, Fondo de Cultura Económica, 1985, capítulo 4.

En el libro de J. J. Spengler y W. R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Madrid, Tecnos, 1971, hay tres buenos artículos:

J. Cassels: «Nueva interpretación de la teoría del valor de Ricardo».
Nicholas Kaldor: «Teorías alternativas de la distribución».
George Stigler: «Teoría ricardiana del valor y la distribución».

Los interesados en una presentación matemática del modelo ricardiano pueden consultar:

Luigi Pasinetti: *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Madrid, Alianza, 1983.

Existe también un amplio estudio sobre la obra del economista en:

Samuel Hollander: *La economía de David Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.

Sobre Ricardo y los impuestos pueden verse los trabajos de Carl Shoup y Pedro Tedde de Lorca en:

Hacienda Pública Española, núm. 17, 1972.

El mejor estudio sobre la economía clásica en su conjunto, y sobre Ricardo dentro del contexto de la evolución de las ideas de dicha escuela, es:

D. P. O'Brien: *Los economistas clásicos*, Madrid, Alianza, 1989.

En lengua inglesa el panorama bibliográfico es, obviamente, más amplio. Recomendamos estos estudios recientes:

Robert J. Barro: «Are Government Bonds Net Wealth?», *Journal of Political Economy*, 1974.

Murray Milgate y Shannon C. Stimson: *Ricardian Politics,* Princeton, Princeton University Press, 1991.

Terry Peach: *Interpreting Ricardo,* Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

Y estas dos colecciones de artículos:

John Cunningham Wood (ed.): *David Ricardo: critical assessments,* 4 volúmenes, Londres y Sydney, Croom Helm, 1985.

Mark Blaug (ed.): *David Ricardo,* Aldershot, Edward Elgar, 1991.

PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

PRÓLOGO DEL AUTOR A LA PRIMERA EDICIÓN

El producto de la tierra, todo lo que se saca de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital, se distribuye entre las tres clases de la sociedad, es decir: los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan.

Pero en etapas distintas de la sociedad las proporciones del producto total de la tierra, que se adjudicarán a cada una de esas clases con el nombre de renta, beneficios y salarios, serán muy diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital, de la población y de la habilidad, ingenio e instrumentos empleados en la agricultura.

El problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución; aunque la ciencia ha progresado mucho con las obras de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, nos suministra muy pocos datos satisfactorios sobre la naturaleza de la renta, de los beneficios y de los salarios.

En 1815, el Sr. Malthus, en su *Inquiry into the Nature and Progress of Rent,* y un miembro del University College, Oxford, en su *Essay on the Application of Capital to Land,* presentaron al mundo, casi al mismo tiempo, la verdadera doctrina de la renta, sin cuyo conocimiento es imposible comprender el efecto del aumento de la riqueza sobre los salarios y los beneficios o señalar satisfactoriamente la influencia de la tributación sobre las diferentes clases de la sociedad, en particular cuando las mercaderías gravadas son productos sacados inmediatamente de la superficie de la tierra. Adam Smith y los demás autores eminentes a quienes he aludido antes no han advertido muchas verdades importantes que sólo pueden ser descubiertas después de un conocimiento cabal del problema de la renta.

Para suplir esta deficiencia se requiere una capacidad muy superior a la que

posee el autor de las páginas siguientes; sin embargo, después de haber reflexionado mucho sobre esta cuestión, después de la ayuda prestada por las obras de los grandes autores mencionados antes y después de la experiencia proporcionada a la generación presente por la abundancia de hechos en estos años últimos, confía en que no se le tendrá por presuntuoso al exponer sus opiniones sobre las leyes de los beneficios y de los salarios y sobre los efectos de los impuestos. Si los principios que él juzga verdaderos lo fuesen realmente, corresponderá a otros más capacitados que él llevarlos hasta todas sus consecuencias importantes.

El autor, al combatir opiniones admitidas, ha encontrado necesario hacer referencia, más particularmente, a aquellos pasajes de Adam Smith de los que difiere, por tener razones para ello; y espera que nadie deducirá de esto que no participa, como todos los que reconocen la importancia de la ciencia económica, de la admiración que despierta la gran obra de ese célebre tratadista.

La misma advertencia puede aplicarse a los excelentes trabajos del Sr. Say, quien no sólo fue el primero, o entre los primeros, de los autores continentales que apreciaron y aplicaron justamente los principios de Smith, y que hizo más que todos los escritores del Continente juntos para recomendar los principios de ese ilustrado y beneficioso sistema a las naciones de Europa, sino que consiguió también dar a la ciencia un orden más lógico y más instructivo, habiéndola enriquecido, además, con varias disertaciones originales, exactas y profundas[1]. Pero el respeto que siente el autor por los escritos de este hombre eminente no le ha impedido comentar con la libertad que requiere, a su juicio, el interés de la ciencia aquellos pasajes de la *Économie politique* que cree están en desacuerdo con sus propias opiniones.

[1] Especialmente el capítulo XV, parte I, «Des Débouchés», contiene principios importantes, que creo explicó este distinguido autor por primera vez.

ADVERTENCIA DEL AUTOR EN LA TERCERA EDICIÓN

En esta edición he intentado desarrollar, de un modo más completo que en la anterior, mi opinión sobre la difícil cuestión del valor, y con este objeto he hecho algunas adiciones al capítulo primero. He insertado también un capítulo nuevo sobre la «Maquinaria» y sobre los efectos de su perfeccionamiento en los intereses de las diferentes clases sociales. En el capítulo sobre los «Caracteres distintivos del valor y de la riqueza» he examinado las doctrinas del Sr. Say sobre esta importante cuestión, tal y como aparecen, modificadas, en la cuarta y última edición de su obra. En el último capítulo he intentado poner sobre una base más firme que antes la doctrina de la capacidad de un país para pagar impuestos adicionales en dinero, aunque el valor total de la masa de mercancías, estimado en dinero, descienda, bien a consecuencia de que se requiera una cantidad menor de trabajo para producir cereal en el país, por mejoras en la labranza, o a causa de obtenerse cereal extranjero a un precio menor, por medio de la exportación de artículos manufacturados. Esta cuestión es de gran importancia, pues se refiere a la política de dejar en libertad la importación de cereal extranjero, particularmente en un país cargado con una tributación, en dinero, fija y onerosa a consecuencia de una gran deuda nacional. He tratado de demostrar, además, que la capacidad para pagar impuestos no depende del valor total en dinero de la masa de mercancías, ni del valor en dinero de los ingresos netos de los capitalistas y terratenientes, sino del valor en dinero de los ingresos de cada individuo comparado con el valor en dinero de las mercancías que consume habitualmente.

26 de marzo de 1821.

CAPÍTULO I

SOBRE EL VALOR

SECCIÓN I: ***El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.***

Adam Smith observa que «la palabra Valor tiene dos significados distintos. A veces expresa la utilidad de algún objeto en particular, y a veces el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de dicho objeto. Se puede llamar a lo primero "valor de uso" y a lo segundo "valor de cambio". Las cosas que tienen un gran valor de uso con frecuencia poseen poco o ningún valor de cambio». El aire y el agua son sumamente útiles, de hecho son indispensables para la vida, y sin embargo en circunstancias normales no se puede obtener nada a cambio de ellos. El oro, por el contrario, aunque su utilidad es pequeña comparado con el aire o el agua, se intercambiará por una gran cantidad de otros bienes.

En consecuencia, la utilidad no es la medida del valor de cambio, aunque resulte esencial para el mismo. Si un artículo no es útil para nada —en otras palabras, si es incapaz en modo alguno de contribuir a nuestra satisfacción—, carecería de valor de cambio por más escaso que fuera y cualquiera que fuese la cantidad de trabajo necesaria para conseguirlo.

Poseyendo utilidad, las mercancías derivan su valor de cambio de dos fuentes: su escasez y la cantidad de trabajo que su obtención requiere.

Hay algunas mercancías cuyo valor viene determinado exclusivamente por su escasez. Ningún trabajo podrá incrementar la cantidad de dichos bienes, y

por tanto su valor no se verá disminuido por una oferta mayor. Tal el caso de algunas estatuas o pinturas excepcionales, libros o monedas raras, vinos de una calidad peculiar, que sólo pueden ser elaborados con uvas cultivadas en una tierra especial, de oferta muy limitada. Su valor es por completo independiente de la cantidad de trabajo originalmente requerida para producirlos, y varía con la riqueza y preferencias variables de quienes desean poseerlos.

Pero estos bienes constituyen una minúscula fracción de la masa de mercancías que diariamente se intercambian en el mercado. El trabajo es lo que procura la gran mayoría de los bienes que son objeto de deseo; y ellos pueden ser multiplicados, no sólo en un país sino en muchos, casi sin límite determinado, si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos.

Siempre que hablamos, pues, de mercancías, de su valor de cambio y de las leyes que regulan sus precios relativos, nos referimos sólo a los bienes cuya cantidad puede ser incrementada gracias al ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción la competencia opera sin restricciones.

En los estadios primitivos de la sociedad, el valor de cambio de estas mercancías, o la regla que determina cuánto de una de ellas se dará a cambio de otra, depende casi exclusivamente de la cantidad relativa de trabajo empleada en cada una.

Dice Adam Smith: «El precio real de todas las cosas, lo que cada cosa cuesta realmente a la persona que desea adquirirla, es el esfuerzo y la fatiga que su adquisición supone. Lo que cada cosa verdaderamente vale para el hombre que la ha adquirido y que pretende desprenderse de ella o cambiarla por otra cosa es el esfuerzo y la fatiga que se puede ahorrar y que puede imponer sobre otras personas». «El trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas.» «En aquel estado rudo y primitivo de la sociedad que precede tanto a la acumulación del capital como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta habitualmente el doble de trabajo cazar un castor que un ciervo, un castor debería naturalmente intercambiarse por, o valer, dos ciervos. Es natural que lo que es el producto habitual de dos días o dos horas de trabajo valga el doble de lo que normalmente es el producto de un día o una hora de trabajo»[1].

[1] Libro I, cap. 5 [y 6].

Que esto es realmente el fundamento del valor de cambio de todas las cosas, excepto las que no pueden ser multiplicadas por la acción humana, es una doctrina de la máxima importancia en economía política; de ninguna fuente proceden tantos errores y tantas divergencias de opinión en dicha ciencia como de las ideas imprecisas atribuidas a la palabra valor.

Si la cantidad de trabajo incorporada en las mercancías regula su valor de cambio, todo aumento en dicha cantidad de trabajo debe elevar el valor del bien al que se incorpora, y toda disminución debe reducirlo.

Adam Smith, que definió con tanta exactitud la fuente original del valor de cambio, y que por coherencia se vio obligado a sostener que todas las cosas se volvían más o menos valiosas en proporción al empleo de más o menos trabajo en su producción, estableció él mismo otro patrón de medida del valor al hablar de que las cosas son más o menos valiosas en proporción a cómo se intercambien por más o menos de este patrón de medida. Se refiere a veces al cereal y a veces al trabajo como patrón; no la cantidad de trabajo invertida en la producción de un objeto cualquiera, sino la cantidad que ese objeto puede ordenar o demandar en el mercado; como si se tratara de dos expresiones equivalentes, y como si, debido a que el trabajo del hombre duplica su eficiencia, y puede por tanto producir el doble de cantidad de una mercancía, necesariamente ha de recibir a cambio de ella el doble de lo que recibía antes.

Si esto fuera cierto, si la retribución del trabajador guardase siempre proporción con lo que produce, la cantidad de trabajo invertida en una mercancía y la cantidad de trabajo que dicha mercancía puede comprar serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de las demás cosas. Pero no son iguales. La primera es bajo numerosas circunstancias un patrón invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas; la segunda está sujeta a tantas fluctuaciones como las mercancías que con ella se comparan. Adam Smith, después de demostrar con suma pericia la insuficiencia de un medio variable, como el oro y la plata, para determinar el valor cambiante de otras cosas, ha escogido él mismo, al inclinarse por el cereal o el trabajo, un medio no menos variable.

Es indudable que el oro y la plata están sometidos a fluctuaciones merced al descubrimiento de minas nuevas y más ricas, pero tales descubrimientos son infrecuentes, y sus efectos, aunque poderosos, están limitados a periodos de duración relativamente breve. También están sometidos a fluctuaciones debidas a mejoras en la eficiencia y la maquinaria con que las minas son explotadas, puesto que como consecuencia de tales mejoras se puede obtener

una cantidad mayor con el mismo trabajo. Están asimismo abiertos a fluctuaciones a raíz de la producción decreciente de las minas a lo largo del tiempo, una vez que han rendido un abastecimiento al mundo. Ahora bien, ¿de cuál de estas fuentes de fluctuación se halla exento el cereal? ¿No varía acaso, por un lado, debido a mejoras en la agricultura, en la maquinaria y útiles de labranza, así como al descubrimiento de nuevas tierras fértiles que entran en cultivo en otros países y que afectarán al valor del cereal en todos los mercados donde la importación es libre? ¿No es por otro lado susceptible de expandir su valor gracias a prohibiciones a la importación, al incremento de la población y la riqueza y a la mayor dificultad para obtener más suministros, debido a la cantidad adicional de trabajo que requiere el cultivo de las tierras peores? ¿No es acaso el valor del trabajo igualmente variable, al ser afectado, como todas las otras cosas, no sólo por la proporción entre oferta y demanda, que varía uniformemente con cualquier cambio en las condiciones de la comunidad, sino también por el cambiante precio de los alimentos y otros bienes de primera necesidad en los que se gastan los salarios?

En un mismo país puede que se requiera en un momento dado el doble de cantidad de trabajo para producir una cantidad dada de alimentos y bienes de primera necesidad de lo que sería necesario en otro momento más distante; y a pesar de ello la remuneración del trabajador posiblemente no se vea apenas disminuida. Si los salarios del trabajador en el primer periodo consistieran en una cierta cantidad de alimentos y provisiones, es probable que no hubiese sido capaz de subsistir con una cantidad menor. En este caso los alimentos y provisiones han aumentado en un 100% si son estimados conforme a la *cantidad* de trabajo necesaria para su producción, mientras que su valor apenas ha subido de acuerdo con la cantidad de trabajo por el que pueden *intercambiarse*.

Lo mismo cabe observar con respecto a dos o más países. En América y Polonia, en las tierras más recientemente puestas en cultivo, un año del trabajo de cualquier número dado de hombres producirá mucho más cereal que en una tierra en similares circunstancias en Inglaterra. Suponiendo que todos los demás bienes de primera necesidad son igualmente baratos en los tres países, ¿no sería un grave error concluir que la cantidad de cereal entregada al trabajador es en cada país proporcional a la facilidad con que se produce?

Si los zapatos e indumentaria del trabajador, gracias a mejoras en la maquinaria, pudiesen producirse con la cuarta parte del trabajo que hoy se necesita para ello, probablemente caerían en un 75%; pero está tan lejos de ser verdad el que por ello el trabajador podría consumir permanentemente cua-

tro chaquetas o cuatro pares de zapatos en vez de uno, que probablemente su salario al poco tiempo se ajustaría por efecto de la competencia y del estímulo a la población al nuevo valor de las subsistencias en las que se gasta. Si esas mejoras se extienden a todos los objetos que consume el trabajador, probablemente lo encontraríamos al cabo de pocos años en posesión si acaso de sólo una pequeña adición a sus disfrutes, aunque el valor de cambio de dichas mercancías, comparado con el de cualquier otra en cuya manufactura no se hubiese registrado dicha mejora, registraría un reducción muy considerable, y aunque fueran el producto de una cantidad de trabajo apreciablemente disminuida.

No puede ser correcto, entonces, decir con Adam Smith que como «el trabajo puede a veces *comprar* una cantidad de bienes mayor, y otras veces menor, lo que cambia es su valor, no el del trabajo que los compra»; y por tanto que «el trabajo exclusivamente, entonces, *al no variar nunca en su propio valor*, es el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar». Pero es correcto decir, como Adam Smith afirmó antes, que «la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos»; o, en otras palabras, que la cantidad relativa de bienes que el trabajo produce es lo que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades relativas de bienes que se entregan al trabajador a cambio de su labor.

Supongamos que el valor relativo de dos bienes cambia y deseamos saber en cuál de ellos ha tenido realmente lugar la variación. Si comparamos el valor actual de uno de ellos con los zapatos, los calcetines, los sombreros, el hierro, el azúcar, y todas las demás mercancías, vemos que se intercambia por exactamente la misma cantidad de ellas que antes. Si comparamos el otro con las mismas mercancías vemos que ha variado con respecto a todas ellas. Podemos entonces inferir con toda probabilidad que la variación se ha registrado en esta mercancía y no en aquellas con las que la hemos comparado. Si al examinar más detenidamente todas las circunstancias vinculadas con esas diversas mercancías comprobamos que se necesita exactamente la misma cantidad de trabajo y capital para la producción de zapatos, calcetines, sombreros, hierro, azúcar, etc., pero que no se requiere la misma cantidad que antes para producir la mercancía cuyo valor relativo se ha modificado, entonces la probabilidad se torna certeza, y estamos seguros de que la variación corresponde a esa mercancía; descubrimos asimismo la causa de su variación.

Si observo que una onza de oro se intercambia por una cantidad menor de las mercancías antes enumeradas y muchas otras; y si veo que merced al descubrimiento de una mina nueva y más fértil, o al empleo de maquinaria más eficiente, una cantidad dada de oro puede ser obtenida con una cantidad menor de trabajo, estaría justificado al decir que la causa de la alteración en el valor del oro relativamente al de otras mercancías estribó en la mayor facilidad de su producción, o la menor cantidad de trabajo necesaria para conseguirla. Del mismo modo, si el trabajo cayera muy acusadamente en su valor, con respecto a todas las demás cosas, y si observo que su caída fue consecuencia de una oferta abundante, estimulada por la gran facilidad con que el cereal y otros bienes de primera necesidad son producidos, creo que estaría acertado si afirmo que el cereal y las provisiones han caído en su valor como consecuencia de que es necesaria una menor cantidad de trabajo para producirlos, y que esta facilidad en procurar el mantenimiento del trabajador ha sido seguida por un descenso en el valor del trabajo. No, dicen Adam Smith y el Sr. Malthus, en el caso del oro usted estaba en lo cierto al llamar a su variación una caída en su valor, puesto que el cereal y el trabajo no habían variado entonces; y como el oro proporciona una cantidad de ellos, y de todas las otras cosas, menor que antes, era correcto decir que todas las cosas habían permanecido constantes y que sólo el oro había variado; pero cuando el cereal y el trabajo caen, que son las cosas que hemos seleccionado como nuestros patrones de medida del valor, a pesar de todas las variaciones a las que admitimos que están sometidos, sería muy incorrecto decir lo mismo; el lenguaje apropiado sería afirmar que el cereal y el trabajo han permanecido estables y que el valor de todas las demás cosas ha aumentado.

Impugno este lenguaje. Creo que precisamente, como en el caso del oro, la causa de la variación entre el cereal y las otras cosas es la menor cantidad de trabajo necesaria para producirlo, y entonces, razonando con buen juicio, estoy obligado a calificar la variación del cereal y del trabajo como una caída en su valor, y no como una subida en el valor de las cosas con las que se los compara. Si contrato a un trabajador por una semana, y en vez de diez chelines le pago ocho, sin que haya variado el valor del dinero, el trabajador probablemente pueda comprar más alimentos y medios de vida con sus ocho chelines que antes con diez, pero esto no se debe a un aumento en el valor real de sus salarios, tal como afirmó Adam Smith y más recientemente el Sr. Malthus, sino a un descenso en el valor de los artículos en que gasta sus salarios, lo que es algo claramente diferente; y sin embargo, al llamar a esto una caída en el valor real de los salarios, se me dice que adopto un lenguaje

nuevo e inusual, que no se compadece con los verdaderos principios de la ciencia. A mí me parece que el lenguaje inusual y verdaderamente incoherente es el utilizado por mis oponentes.

Supongamos que se paga a un trabajador un *bushel* de cereal por una semana de trabajo cuando el precio del cereal es de 80 s. el *quarter*, y un *bushel* y cuarto cuando el precio baja a 40 s. Supongamos también que él destina medio *bushel* por semana para su consumo y el de su familia, e intercambia el resto por otros artículos tales como combustible, jabón, velas, té, azúcar, sal, etc.; si los tres cuartos de *bushel* que le quedan en un caso no pueden procurarle la misma cantidad de dichas mercancías que le proporcionaba medio *bushel* en el otro caso, como de hecho sucederá, el valor del trabajo ¿habrá aumentado o disminuido? Aumentado, deberá afirmar Adam Smith, porque su patrón es el cereal, y el trabajador obtiene más cereal por una semana de labor. Disminuido, deberá sostener el mismo Adam Smith, puesto que «el valor de una cosa depende del poder para comprar otras cosas que la posesión de ese objeto confiere», y el trabajo tiene menos capacidad para adquirir esos otros bienes.

SECCIÓN II: *Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes.*

Ahora bien, aunque proclamo que el trabajo es el fundamento de todo valor, y que la cantidad relativa de trabajo es casi exclusivamente lo que determina el valor relativo de las mercancías, no se debe suponer que ignoro las diferentes calidades de trabajo ni la dificultad de comparar el trabajo de una hora o un día en un empleo con un trabajo de idéntica duración en otro. La estimación de las diferentes calidades laborales es algo que se establece pronto en el mercado con una precisión suficiente a todos los efectos prácticos, y depende mucho de la destreza comparativa del trabajador y de la intensidad de la labor realizada. Esta escala, una vez formada, es susceptible de poca variación. Si el trabajo de un día de un artesano joyero vale más que el trabajo de un día de un obrero corriente, esto es algo que desde hace mucho tiempo ha sido ajustado y situado en su debida posición en la escala del valor[2].

[2] «Pero aunque el trabajo es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías, no es la medida con la cual su valor es habitualmente estimado. Es con frecuencia difícil discernir la pro-

Por tanto, al comparar el valor de una misma mercancía en periodos de tiempo distintos apenas es necesario considerar la destreza e intensidad comparativas del trabajo necesario para esa mercancía particular, porque es algo que influye igualmente en ambos periodos. Una clase de labor en un momento es comparada con la misma clase en otro momento; si se ha añadido o eliminado una décima, una quinta o una cuarta parte, se producirá en el valor relativo del bien un efecto proporcional a la causa.

Si una pieza de paño vale hoy dos piezas de lino, y dentro de diez años el valor normal de una pieza de paño es de cuatro piezas de lino, podremos concluir con seguridad que se requiere más trabajo para fabricar el paño, o menos para el lino, o que han actuado ambas causas.

Dado que la investigación hacia la que deseo orientar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de los bienes, y no en su valor absoluto, revestirá escasa importancia examinar los grados comparativos de estimación vigentes para las diversas clases de trabajo humano. Podemos razonablemente concluir que cualquier desigualdad que haya existido originalmente entre ellas, cualesquiera que sean el ingenio, la pericia o el tiempo necesarios para la adquisición de un tipo de destreza manual en grado mayor que otro, continúan virtualmente invariantes de una generación a otra; o por lo menos que la variación es ínfima de un año a otro y, en consecuencia, en periodos breves ejerce una influencia pequeña en el valor relativo de las mercancías.

«La proporción entre las diferentes tasas de salarios y beneficios en los distintos empleos del trabajo y el capital no parece verse muy afectada, como ya se ha indicado, por la riqueza o la pobreza, ni el estado progresivo, estacionario o regresivo de la sociedad. Aunque estas revoluciones en el bienestar general influyen sobre las tasas tanto de salarios como de beneficios, lo hacen en última instancia de la misma forma en los diferentes empleos.

---

porción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo invertido en dos tipos diferentes de labor no siempre bastará por sí solo para determinar esa proposición. Habrá que tener en cuenta también los diversos grados de esfuerzo soportado y la destreza desplegada. Puede que haya más trabajo en una hora de dura labor que en dos de una tarea sencilla; o en una hora de un oficio cuyo aprendizaje costó diez años que en un mes de un trabajo común y corriente. Pero no es fácil encontrar una medida precisa ni de la fatiga ni de la destreza. Es común que se conceda un margen para ambas en el intercambio de producciones de tipos de trabajo distintos, pero el ajuste no se efectúa según una medición exacta, sino mediante el regateo y la negociación del mercado, que desemboca en esa suerte de igualdad aproximada, no exacta pero suficiente para llevar adelante las actividades corrientes.» *Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. 5.

La proporción entre ellas, por lo tanto, permanece inalterada y no puede ser modificada por tales revoluciones, al menos no durante un tiempo prolongado»[3].

SECCIÓN III: *El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.*

Aun en el estadio primitivo al que se refiere Adam Smith, el cazador necesitaría algún capital para cazar a su presa, aunque posiblemente un capital fabricado y acumulado por él mismo. Sin un arma no hay forma de abatir al castor o al venado, con lo que el valor de esos animales vendría regulado no sólo por el tiempo y esfuerzo requeridos para su captura, sino también por el tiempo y esfuerzo necesarios para suministrar el capital del cazador, el arma con ayuda de la cual se efectúa la caza.

Supongamos que el arma necesaria para matar al castor fue fabricada con mucho menos trabajo que la necesaria para cazar al venado, debido a la mayor dificultad para aproximarse al primero y a la consiguiente necesidad de que sea más certera; un castor valdrá naturalmente más que dos venados, y precisamente por esta razón, porque se requeriría en conjunto más trabajo para cazarlo. O supongamos que se precisa la misma cantidad de trabajo para fabricar ambas armas, pero que su duración es muy desigual; sólo una pequeña porción del valor de la más duradera se transferiría al bien, y una porción mucho mayor del valor de la menos duradera se incorporaría a la mercancía que ha contribuido a producir.

Puede que todos los elementos necesarios para cazar al castor y al venado pertenezcan a una clase de personas, mientras que el trabajo empleado en su captura es suministrado por otra clase; aun así, sus precios relativos guardarán proporción con el trabajo de hecho invertido tanto en la formación del capital como en la captura de los animales. Bajo circunstancias diversas de abundancia o escasez de capital en comparación con el trabajo, bajo circunstancias diversas de abundancia o escasez de alimentos y bienes indispensables para el mantenimiento de las personas, quienes aporten un valor igual de capital para uno u otro uso podrán recibir la mitad, un cuarto o un octavo

[3] *Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. 10.

de la producción obtenida, siendo el resto pagado en concepto de salarios a quienes aportaron el trabajo; pero esta división no podría afectar al valor relativo de los bienes, porque aunque los beneficios del capital fueran mayores o menores, aunque fueran del 50, 20 o 10%, o aunque los salarios fueran altos o bajos, actuarían igualmente en ambos empleos.

Aunque supongamos que las ocupaciones de la sociedad se multiplican, y que algunos suministran las canoas y los aparejos de pesca, otros las semillas y las máquinas rudimentarias antiguamente utilizadas en la labranza, aun así regiría el mismo principio: el valor de cambio de las mercancías producidas estará en proporción al trabajo invertido en su producción, no sólo en su producción inmediata sino en todos los instrumentos o equipos necesarios para ejecutar la labor específica a la que fueron aplicados.

Si analizamos el estadio de la sociedad en el que se han efectuado los mayores adelantos, y en el que florecen las artes y el comercio, seguimos observando que los bienes cambian de valor conforme a este principio; por ejemplo, al estimar el valor de cambio de las medias veremos que su valor, con relación a otras cosas, depende de la cantidad total de trabajo necesaria para fabricarlas y llevarlas al mercado. Primero está el trabajo requerido para labrar la tierra donde se cultiva el algodón; segundo, el trabajo de transportar el algodón al país donde habrán de fabricar las medias, que incluye una parte del trabajo empleado en la construcción del buque en el que es transportado, parte incluida en el flete de las mercancías; tercero, el trabajo del hilandero y el tejedor; cuarto, una porción de la labor del ingeniero, el herrero y el carpintero que construyeron los edificios y las máquinas que precisa la manufactura de las medias; quinto, el trabajo del comerciante minorista y el de muchos otros que huelga particularizar. La suma total de estas diversas clases de trabajo determina la cantidad de otras cosas por las que se intercambiarán las medias, mientras que la misma consideración de las distintas cantidades de trabajo invertidas en esas otras cosas gobernará del mismo modo la porción de las mismas que se entregará a cambio de las medias.

Para convencernos de que ésta es la verdadera base del valor de cambio, supongamos que se produce un perfeccionamiento en los medios que abrevian el trabajo en cualquiera de los procesos que debe atravesar el algodón antes de que las medias manufacturadas lleguen al mercado y se intercambien por otras cosas, y veamos los efectos resultantes. Si se precisan menos hombres para cultivar el algodón, o menos marineros para tripular o menos carpinteros y artesanos de ribera para construir el barco en el que llega hasta no-

sotros; si se emplea menos mano de obra para levantar los edificios y fabricar la maquinaria, o si la eficacia de ambos aumenta, inevitablemente el valor de las medias disminuirá, y en consecuencia se dará menos de otras cosas a cambio de ellas. Su valor disminuirá porque será necesaria una cantidad menor de trabajo para su producción, con lo cual se intercambiarán por una cantidad menor de aquellas cosas en las que no se ha registrado ningún recorte en el trabajo de ese tipo.

El ahorro en el uso del trabajo indefectiblemente reduce el valor relativo de una mercancía, sea que el ahorro se produzca en el trabajo necesario para manufacturar la propia mercancía o en el necesario para la formación del capital con cuya asistencia ella es producida. En cualquier caso, el precio de las medias bajará, sea porque se emplean menos individuos como blanqueadores, hilanderos y tejedores, personas directamente involucradas en su manufactura; o como marineros, transportistas, ingenieros y herreros, personas que intervienen más indirectamente en la misma. En un caso todo el ahorro de trabajo recae sobre las medias, porque esa porción de trabajo se limitaba exclusivamente a las medias; en el otro caso recae sobre las medias tan sólo una parte, y el resto es aplicado a todas las demás mercancías a cuya producción asisten los edificios, maquinaria y medios de transporte.

Supongamos que en los estadios primitivos de la sociedad los arcos y las flechas del cazador eran de igual valor e idéntica duración que la canoa y aparejos del pescador, siendo ambos el producto de la misma cantidad de trabajo. En tales circunstancias el valor del venado, resultado de un día de trabajo del cazador, sería exactamente igual al valor del pescado, producto de un día de trabajo del pescador. El valor relativo de la pesca y la caza vendría regulado completamente por la cantidad de trabajo realizado en cada una, cualquiera que fuese la cantidad producida y el nivel general alto o bajo de los salarios o los beneficios. Por ejemplo, si las canoas y aparejos del pescador valen 100 l. y su duración se calcula en diez años, y él contrata a diez hombres cuya labor anual cuesta 100 l. y que en un día pescan veinte salmones; si las armas que empuña el cazador también valen 100 l. y duran diez años, si también él contrata a diez personas cuyos servicios cuestan 100 l. por año y que en un día le cazan diez venados; entonces el precio natural del venado será de dos salmones, sea grande o pequeña la proporción del producto total que reciben los hombres que lo han producido. La proporción que pueda ser pagada en salarios es de una crucial importancia en la cuestión de los beneficios, pues se comprende inmediatamente que los beneficios serán altos o bajos exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; pero no afec-

ta en lo más mínimo al valor relativo de la pesca y la caza, puesto que los salarios serán altos o bajos al mismo tiempo en ambas actividades. Si el cazador reclamase por estar pagando una proporción abultada o el valor de una proporción abultada en concepto de salarios, con objeto de inducir al pescador para que le entregue más pesca a cambio de su caza, este último argumentará que él está afectado igualmente por la misma causa; entonces, bajo todas las variaciones de salarios y beneficios, bajo todos los efectos de la acumulación del capital, en la medida en que sigan obteniendo con un día de trabajo respectivamente la misma cantidad de pesca y la misma cantidad de caza, la tasa natural de intercambio será de un venado por dos salmones.

Si con la misma cantidad de trabajo se obtuviese menos pesca o más caza, el valor de la pesca aumentaría con relación al de la caza. Por el contrario, si con la misma cantidad de trabajo se obtuviese menos caza o más pesca, la caza subiría con respecto a la pesca.

Si existiera algún otro bien cuyo valor fuera invariable, podríamos averiguar, comparando el valor de la pesca y la caza con el de esa mercancía, cuánto de la variación cabe atribuir a una causa que afectó al valor de la pesca y cuánto a una causa que influyó sobre el valor de la caza.

Supongamos que esa mercancía es el dinero. Si un salmón cuesta 1 l. y un venado 2 l., entonces un venado vale dos salmones. Pero puede que un venado llegue a valer tres salmones, al requerirse más trabajo para cazar el venado o menos para pescar el salmón, o ambas causas quizá operen a la vez. Si contásemos con esa medida invariable podríamos fácilmente precisar en qué grado interviene cualquiera de las causas. Si el salmón sigue vendiéndose a 1 l. mientras que el venado sube a 3 l., concluiremos que se ha necesitado más trabajo para cazar el venado. Si el venado mantiene el precio de 2 l. y el salmón se vende por 13 s. 4 d., podemos estar seguros de que se necesita menos trabajo para pescar el salmón; si el venado sube a 2 l. 10 s. y el salmón cae hasta 16 s. 8 d., ello nos convencerá de que ambas causas han intervenido para dar lugar a la alteración en el valor relativo de estos bienes.

Ningún cambio en los salarios puede producir modificación alguna en el valor relativo de tales mercancías, pues, suponiendo que suban, no se requerirá una cantidad mayor de trabajo en ninguna de las actividades, aunque su precio subiría, y la misma razón que induciría al cazador y al pescador a elevar el valor de su caza y su pesca hará que el propietario de la mina aumente el valor de su oro. Si esta razón actúa con la misma intensidad en las tres actividades, y la situación relativa de los que a ellas se dedican es la misma antes y después de la subida de los salarios, el valor relativo de la caza, la pesca

y el oro seguiría inalterado. Los salarios pueden subir un 20% y los beneficios consiguientemente bajar en una proporción mayor o menor sin ocasionar la más mínima alteración en el valor relativo de esos bienes.

Supongamos ahora que con el mismo trabajo y capital fijo se puede producir más pescado pero no más oro ni caza; el valor relativo de la pesca bajaría en comparación con el del oro o la caza. Si en vez de veinte salmones el producto de un día de trabajo son veinticinco, el precio de un salmón sería dieciséis chelines en vez de una libra, y a cambio de un venado se darían dos salmones y medio en vez de dos salmones, aunque el precio del venado seguiría siendo de 2 l., como antes. Del mismo modo, si con el mismo capital y trabajo se obtuviera menos pesca, entonces la pesca subiría de valor comparativo. Por tanto, el valor de cambio de la pesca sube o baja sólo debido a que se precisa más o menos trabajo para obtener una cantidad determinada, y jamás puede subir o bajar fuera de proporción con la incrementada o disminuida cantidad de trabajo necesaria.

Si dispusiéramos, pues, de una medida invariable con la que poder medir la variación en otras mercancías, veríamos que el límite máximo hasta el que podrían subir de modo permanente, si fueran producidas bajo las circunstancias supuestas, es proporcional a la cantidad adicional de trabajo requerida para su producción; y que no podrían subir de ninguna manera si no se precisase más trabajo para su producción. Una elevación de los salarios no aumentaría su valor monetario, ni su valor con relación a ninguna otra mercancía cuya producción no demandase una cantidad adicional de trabajo y que emplease la misma proporción de capital fijo y circulante y un capital fijo de la misma duración. Si se necesitase más o menos trabajo en la producción de la otra mercancía, ya hemos afirmado que ello inmediatamente ocasionaría una alteración en su valor relativo, pero dicho cambio no se debe a la subida salarial, sino a la alteración registrada en la cantidad de trabajo necesaria.

SECCIÓN IV: *El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y otras formas de capital fijo.*

Hemos supuesto, en la sección anterior, que los utensilios y armas necesarios para la caza del ciervo y la pesca del salmón duraban el mismo tiempo y, además, que eran producidos con la misma cantidad de trabajo, y hemos

visto que, en este caso, las variaciones del valor relativo del ciervo y del salmón dependen únicamente de las cantidades diferentes de trabajo necesarias para obtenerlos; pero en cualquier estadio de la sociedad las herramientas, utensilios, edificios y maquinaria empleados en distintos trabajos pueden tener grados diversos de duración y requerir cantidades diferentes de trabajo para producirlos. Además, el capital necesario para el sostenimiento de una industria, y el invertido en su establecimiento, en herramientas, máquinas y edificios, pueden estar combinados en proporciones diversas. La diferencia, en el grado de duración, de capital fijo y la diversidad de las proporciones en que las dos clases de capital pueden combinarse introducen otra causa de variación en los valores relativos de los bienes, independientemente de la cantidad mayor o menor de trabajo necesaria para producirlos: esta causa es el alza o baja de los salarios.

Los alimentos y vestidos que consume el trabajador, los edificios en que trabaja y los útiles de que se vale son cosas perecederas por naturaleza. Hay, sin embargo, una diferencia grande en cuanto a la duración de estos diversos capitales; una máquina de vapor durará más que un buque; un buque más que el traje del trabajador, y el traje, más que el alimento que consume.

Según que el capital se consuma rápidamente y deba ser repuesto con frecuencia, o sea de desgaste lento, se le denomina circulante o fijo[4]. Se dice que un fabricante de cerveza emplea una gran parte de capital fijo, porque sus edificios y maquinarias son costosos y duraderos; por el contrario, de un zapatero, cuyo capital se emplea principalmente en pagar salarios, que son gastados en alimentos y vestidos, bienes consumibles más rápidamente que los edificios y las máquinas, se dice que emplea la mayor parte de su capital en capital circulante.

Ha de observarse también que el capital circulante puede circular, o volver a su poseedor, en plazos muy desiguales. El cereal comprado por un labrador para sembrarlo es un capital fijo, comparado con el cereal adquirido por un panadero para transformarlo en pan. Uno lo deja en la tierra y no puede obtener remuneración alguna durante un año; el otro puede molerlo para hacer harina, venderlo luego como pan a sus clientes y tener de nuevo su capital disponible al cabo de una semana, para renovar la misma producción o comenzar otra cualquiera.

Dos actividades, por tanto, pueden emplear la misma cantidad de capital,

[4] La división no es esencial, y la línea demarcatoria no puede ser trazada con precisión.

pero éste puede estar repartido muy diferentemente entre la porción fija y la circulante.

En una producción puede haber empleado muy poco capital circulante, es decir, el que se requiere para el sostenimiento de la industria; el capital estará en ella invertido con preferencia en maquinaria, útiles, edificios, etc., capital de un carácter relativamente fijo y duradero. En otra industria puede haberse invertido la misma cantidad de capital, pero estar empleado, sobre todo, en el sostenimiento de la producción y muy poco invertido en utensilios, maquinaria y edificios. Un alza en los salarios tiene, por fuerza, que afectar de un modo desigual a las mercancías producidas en condiciones tan distintas.

Además, un fabricante puede emplear la misma cantidad de capital fijo y de capital circulante que otro; pero las duraciones de sus capitales fijos pueden ser muy desiguales. Uno puede tener máquinas de vapor por valor de 10.000 l.; el otro, buques del mismo valor.

Si los hombres no empleasen maquinaria en la producción sino solamente trabajo, y transcurriese para todos el mismo tiempo hasta que los artículos estuviesen en disposición de ser vendidos, el valor de cambio de éstos sería precisamente proporcional a la cantidad de trabajo empleada.

Si empleasen capital fijo del mismo valor y de la misma duración, también el valor de los productos se obtendría del mismo modo y variarían con la mayor o menor cantidad de trabajo empleado para su producción.

Pero aunque mercancías producidas en circunstancias semejantes no varíen unas con respecto a las demás por ninguna otra causa que el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, si se las compara con aquellas que no sean producidas con la misma cantidad proporcional de capital fijo, variarán por la otra causa que he mencionado antes, es decir, un alza en los salarios, aunque no fuese empleado un trabajo mayor o menor en la producción de ninguna de ellas. La cebada y la avena mantendrían la misma relación ante una variación cualquiera en los salarios. Ocurriría lo mismo a los artículos de algodón y a los tejidos si fuesen también producidos, precisamente, en circunstancias similares; pero con un alza o baja de salarios la cebada valdría más o menos, comparada con los artículos de algodón, y la avena, comparada con el paño.

Supongamos que dos hombres empleen 100 trabajadores cada uno, durante un año, para la construcción de dos máquinas, y que otro hombre emplee el mismo número de trabajadores para cultivar cereal; al final del año, cada una de las máquinas tendrá el mismo valor que el cereal, porque cada una de esas cosas fue producida con la misma cantidad de trabajo. Suponga-

mos ahora que el dueño de una de las máquinas la emplea al año siguiente, con ayuda de 100 hombres, para fabricar paño, y el dueño de la otra la dedica, con la ayuda también de otros 100 hombres, a hacer artículos de algodón, mientras que el agricultor continúa empleando 100 hombres, como anteriormente, en el cultivo del cereal. Durante el segundo año, todos ellos habrán empleado la misma cantidad de trabajo; pero las mercancías, juntamente con la maquinaria, en el caso del tejedor, y lo mismo en el del fabricante de artículos de algodón, son el resultado del trabajo de 200 hombres empleados en un año, o, mejor, el trabajo de 100 hombres empleados durante dos años, mientras que el cereal sería producido con el trabajo de 100 hombres en un año; por consiguiente, si el valor del cereal fuese de 500 l., la máquina y el paño del tejedor juntos deben valer 1.000 l., y la máquina y artículos de algodón del otro fabricante deben valer también el doble del cereal. Pero valdrían más del doble, pues el beneficio del capital del tejedor y del fabricante durante el primer año ha sido añadido a sus capitales, mientras que el del agricultor ha sido gastado y disfrutado. A causa, pues, de los diferentes grados de duración de sus capitales respectivos, o, lo que es lo mismo, a causa del tiempo transcurrido hasta que los artículos estén en disposición de ser vendidos, éstos no pueden ser valorados exactamente en proporción a la cantidad de trabajo empleada en ellos; los artículos considerados antes no estarán en la relación de dos a uno, sino de algo más de dos, para compensar el mayor plazo que ha de transcurrir hasta que esté el de más valor en disposición de ser lanzado al mercado.

Supongamos que se pagara por el trabajo de cada obrero 50 l. al año, o que fuese empleado un capital de 5.000 l., siendo los beneficios un 10% del mismo; el valor de cada una de las máquinas, así como el valor del cereal, al final del primer año, sería de 5.500 l. El segundo año, los fabricantes y los cultivadores emplearían nuevamente 5.000 l. cada uno para remunerar el trabajo y, por consiguiente, volverían a vender sus productos por 5.500 l.; pero los que utilizan las máquinas, para estar en las mismas condiciones que el cultivador, no solamente deben obtener 5.500 l. por los capitales iguales, de 5.000 l., empleados en salarios, sino que deben obtener, además, una suma de 550 l. por los beneficios de las 5.500 l. que tienen invertidas en la maquinaria, y, por ende, sus productos deben ser vendidos en 6.050 l. Hay, pues, capitalistas que emplean la misma cantidad exactamente de trabajo anual para la obtención de sus productos, y, sin embargo, éstos difieren de valor a causa de las diferentes cantidades de capital fijo, o trabajo acumulado, que, respectivamente, emplea cada uno. El tejido y los artículos de algodón tienen el mis-

mo valor, porque son el producto de cantidades iguales de trabajo y de capital fijo; pero el cereal no tiene el mismo valor que estos artículos, porque es producido, en cuanto al capital fijo, en condiciones distintas.

Pero ¿cómo será afectado su valor relativo por un alza en el valor del trabajo? Es evidente que los valores relativos del paño y artículos de algodón no experimentarán cambio alguno, pues lo que afecte a uno tiene que afectar igualmente al otro, en las circunstancias supuestas, ni experimentarán tampoco ningún cambio los valores relativos del cereal y la cebada, porque son producidos en las mismas condiciones con respecto al capital fijo y circulante; pero el valor relativo del cereal, referido al paño y artículos de algodón, tiene que ser alterado por una subida de salarios.

No puede haber subida de los salarios sin una disminución de los beneficios. Si el cereal ha de ser repartido entre el cosechero y el jornalero, cuanto mayor sea la parte del segundo, menos quedará para el primero. Del mismo modo, si el paño o los géneros de algodón se dividiesen entre el trabajador y su patrono, cuanto más obtenga el primero, menos obtendrá el segundo. Supongamos que, debido a un alza de salarios, bajan los beneficios del 10 al 9%; entonces, en vez de añadir 550 l. al coste corriente de sus productos (o sea, a 5.500 l.) por los beneficios de su capital fijo, los fabricantes añadirán solamente el 9% de aquella suma, o 495 l.; por consiguiente, el precio sería 5.995 l. en vez de 6.050. Como el cereal continuaría vendiéndose a 5.500 l., los productos manufacturados, que requieren más capital fijo, bajarían con relación al cereal o a cualquier otro artículo en cuya producción entrara una proporción menor de esa especie de capital. La magnitud de la alteración en el valor relativo de los productos, a consecuencia de un alza o baja de salarios, dependería de la relación entre el capital fijo y el capital total empleado. Todas las mercancías que se producen con máquinas o edificios muy costosos, o que necesitan que transcurra mucho tiempo antes de estar dispuestas para ser vendidas, bajarían en valor relativo, mientras que subirían todas aquellas que son producidas principalmente por el trabajo directo o están rápidamente en disposición de ser lanzadas al mercado.

El lector se dará cuenta, sin embargo, de que esta causa de variación de los bienes es de muy poca importancia, en cuanto a sus efectos. Con una subida de salarios que ocasionase una baja del 1% en los beneficios, los bienes producidos, en las circunstancias que he supuesto, variarían en valor relativo solamente en un 1%; con tal descenso de los beneficios, los productos bajarían de 6.050 l. a 5.995. Los mayores efectos que podrían producir sobre los precios relativos de esas mercancías, como consecuencia de un alza de sala-

rios, no excederían del 6 o 7%, pues los beneficios no admitirían, en modo alguno, probablemente, un descenso general y permanente de magnitud mayor.

No sucede esto con la otra causa que hace variar también el valor de los bienes, a saber: el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlos. Si para producir el cereal se requiriesen 80 hombres en vez de 100, el valor del cereal bajaría un 20%, o sea, de 5.500 l. a 4.400. Si para producir paño fuesen suficientes 80 hombres en vez de 100, el paño bajaría de 6.050 l. a 4.950. Una alteración cualquiera en el tipo permanente de beneficios depende de causas que sólo actúan en el transcurso de los años, mientras que ocurren diariamente alteraciones en la cantidad de trabajo necesaria para producir las cosas. Cualquier perfeccionamiento en la maquinaria, en las herramientas, en los edificios o en la obtención de la materia prima hace más fácil la producción del artículo a que ese perfeccionamiento se aplica, y, por consiguiente, su valor se altera. Al estimar, pues, las causas de las variaciones que experimenta el valor de los bienes, aunque fuese un error omitir por completo la consideración del efecto producido por un alza o baja de salarios, sería igual de incorrecto darle excesiva importancia, y, por tanto, en esta obra, en lo sucesivo, aunque me referiré ocasionalmente a esta causa de variación, consideraré que todas las grandes variaciones que tienen lugar en el valor relativo de los bienes son producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que es requerida, en uno y otro tiempo, para producirlos.

Es casi innecesario decir que las mercancías en cuya producción se emplea la misma cantidad de trabajo diferirán en su valor de cambio si no están dispuestas para ser vendidas en plazos iguales de tiempo.

Supongamos que yo emplee en la producción de una mercancía 20 hombres durante un año, haciendo un desembolso de 1.000 l., y que al final de ese año emplee para terminar y perfeccionar el producto otra vez 20 hombres por otro año con un nuevo gasto de 1.000 l., y llevo el artículo al mercado al cabo de dos años; si los beneficios han de ser el 10%, mi artículo debe ser vendido por 2.310 l., pues tuve empleado un capital de 1.000 l. durante el primer año y uno de 2.100 durante el segundo. Otro hombre emplea la misma cantidad de trabajo, precisamente, pero la emplea toda el primer año; tiene 40 hombres con un gasto de 2.000 l., y al final del primer año vende su producto con un 10% de beneficios, o sea, en 2.200 l. Tenemos aquí dos mercancías que, habiéndose empleado en ellas la misma cantidad de trabajo exactamente, una se vende por 2.310 l. y otra por 2.200.

Este caso parece distinto del anterior; pero es, en realidad, igual. En ambos el precio mayor de un producto se debe a que ha de transcurrir más tiem-

po antes de que esté dispuesto para la venta. En el primer caso, la maquinaria y el paño valían más del doble del cereal, aunque se empleaba solamente doble cantidad de trabajo en ellos; en el segundo, un artículo vale más que otro, aunque no se emplea más trabajo para producirlo. La diferencia de valor proviene en ambos casos de que los beneficios, al acumularse, toman la forma de capital, y esa diferencia es sólo una compensación por el tiempo que esos beneficios estuvieron retenidos.

Resulta, por consiguiente, que las proporciones diferentes en que se divide el capital fijo y circulante, empleado por las diversas industrias, introducen una modificación considerable en la ley que es de aplicación universal cuando en la producción se emplea casi exclusivamente trabajo, a saber: que nunca varía el valor de las mercancías, a menos que una mayor o menor cantidad de trabajo sea empleada en su producción, habiéndose demostrado en esta sección que, sin variación alguna en la cantidad de trabajo, la mera alza de los salarios ocasionará un descenso en el valor de cambio de aquellos bienes en cuya producción se emplee capital fijo, y cuanto mayor sea el valor de éste, mayor será el descenso.

SECCIÓN V: *El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea.*

En la última sección hemos supuesto que, en dos industrias que empleaban capitales iguales, las proporciones del capital fijo y circulante eran desiguales; supongamos ahora que ambos están en la misma proporción, pero que su duración es diferente. A medida que es de menos duración, el capital fijo se aproxima a la naturaleza del circulante. Será consumido, y, para mantenerse íntegro, reproducido en un tiempo menor. Hemos visto hace poco que cuando los salarios suben, a medida que prepondera el capital fijo en una manufactura, el valor de las mercancías producidas en ella es relativamente más bajo que el de las producidas en manufacturas donde predomina el capital circulante. En proporción a la duración menor del capital fijo y su aproximación a la naturaleza del circulante, la misma causa producirá el mismo efecto.

Si el capital fijo no es de naturaleza duradera, se requerirá anualmente una gran cantidad de trabajo para conservarlo en su primitivo estado de eficiencia; pero el trabajo empleado así debe ser considerado como gastado realmente en la mercancía manufacturada, la cual tiene que poseer un valor pro-

porcional a ese trabajo. Si yo tuviese una máquina de 20.000 l. de valor, la cual con muy poco trabajo efectuase la producción de ciertos artículos; si el desgaste de esa máquina fuera insignificante y el tipo general de beneficios fuese un 10%, no sería necesario cargar mucho más de 2.000 l. al coste del producto a causa del empleo de la máquina; pero si el desgaste de la máquina fuese grande, si la cantidad de trabajo necesario para conservarla en estado de eficiencia fuera de 50 hombres anualmente, mis productos requerirían un coste adicional igual al que sería obtenido por cualquier otro fabricante que emplease 50 hombres en la producción de otros bienes y que no usase en absoluto maquinaria.

Pero un alza de salarios no afectaría por igual a las mercancías producidas con maquinaria de desgaste rápido y a las obtenidas con maquinaria de desgaste lento. Al producir las primeras, se transferiría continuamente una cantidad grande de trabajo al producto, mientras que al producir las otras se transferiría muy poco. Toda alza de salarios, por tanto, o, lo que es lo mismo, todo descenso de los beneficios haría bajar el valor relativo de aquellos bienes que fuesen producidos con capital durable y elevaría proporcionalmente el de los producidos con capital desgastable más rápidamente. Una baja de los salarios tendría precisamente un efecto contrario.

He dicho ya que el capital fijo tiene diferentes grados de duración; supongamos ahora que en cierta industria especial pueda emplearse una máquina para hacer el trabajo de 100 hombres en un año y que tuviese sólo un año de duración. Supongamos, además, que la máquina cuesta 5.000 l., y que los salarios pagados anualmente a los 100 hombres ascienden a 5.000 l.; es claro que sería indiferente para el fabricante comprar la máquina o emplear los hombres. Pero supongamos que la mano de obra sube y, por consiguiente, los salarios de 100 hombres durante un año importan 5.500 l.; es evidente que el productor no dudaría ya, pues su interés consistiría en comprar la máquina y obtener su trabajo por 5.000 l. Pero ¿no se elevará el precio de la máquina, no valdrá ella también 5.500 l., a consecuencia del alza de los salarios? Se elevaría si no hubiese capital alguno empleado en su construcción y no se pagasen los beneficios a su fabricante. Si, por ejemplo, la máquina fuese el producto del trabajo de 100 hombres durante un año, con un salario de 50 l. cada uno, su coste sería 5.000 libras, y si los salarios se elevasen a 55 l., su coste sería 5.500 l.; pero las cosas no pueden ser así: o son empleados menos de 100 hombres, o ella no podría ser vendida por 5.000 l., porque, además de esta suma, tienen que pagarse los beneficios del capital que se invirtió en emplear los obreros. Supongamos, pues, que fuesen empleados 85 hom-

bres, con un desembolso de 50 l. por cada uno, o sea, 4.250 l. al año, y que las 750 l. que produciría la venta de la máquina, por encima de los salarios adelantados a los trabajadores, constituyesen los beneficios del fabricante constructor. Si los salarios se elevasen en un 10%, estaría él obligado a invertir un capital adicional de 425 l., y, por consiguiente, habría empleado 4.675 l. en vez de 4.250, de cuyo capital solamente obtendría un beneficio de 325 l. si continuara vendiendo su máquina en 5.000 l.; pero tal es precisamente el caso de todos los fabricantes y capitalistas: el alza de los salarios los afecta a todos. Por tanto, si el constructor de la máquina elevase su precio como consecuencia del alza de salarios, una cantidad excepcional de capitales se emplearía en la construcción de tales máquinas, hasta que su precio rindiese tan sólo el tipo corriente de beneficios[5]. Vemos, pues, que las máquinas no elevarían su precio como consecuencia de un alza de salarios.

El fabricante que en un alza general de salarios tenga el recurso de una máquina que no aumente el coste de producción de su mercancía gozaría de ventajas especiales si pudiese continuar vendiéndola al mismo precio; pero, como hemos visto ya, se hallará obligado a bajar ese precio, pues en otro caso afluiría capital a su industria hasta que sus beneficios desciendan al nivel general. Así, pues, es el público quien se beneficia con la maquinaria: estos mudos factores son siempre el producto de mucho menos trabajo que aquel que reemplazan, aunque tengan el mismo valor en dinero. Por su influencia, un aumento en el precio de las subsistencias que eleve los salarios afectará a muy pocas personas; en el ejemplo anterior alcanzará a 85 hombres en vez de a 100, y el ahorro, que es la consecuencia, se muestra él mismo en el precio menor de la mercancía manufacturada. Ni las máquinas ni los artículos fabricados con ellas aumentan de valor real; pero todas las cosas hechas con las máquinas se abaratan, y en proporción a la duración de éstas.

Se observará que en las etapas primitivas de la sociedad, cuando se usaba poca maquinaria o capital duradero, las cosas producidas con capitales iguales tendrían casi el mismo valor y bajarían o subirían unas respecto de otras a

[5] Ésta es la explicación de por qué los países viejos se ven constantemente impelidos a utilizar maquinaria, y los países nuevos a emplear mano de obra. Ante cualquier dificultad de proveer la manutención de las personas, el trabajo necesariamente sube, y a cada aumento en su precio surgen nuevas tentaciones para el uso de maquinaria. Esta dificultad en conseguir la manutención de la gente opera sin cesar en los países maduros, mientras que en los jóvenes puede tener lugar un vasto incremento de la población sin la más mínima subida en los salarios del trabajo. Puede ser tan fácil mantener el 7.º, 8.º y 9.º millón de hombres como el 2.º, 3.º y 4.º.

causa sólo del mayor o menor trabajo que fuese requerido para su producción; pero después que fueron introducidos esos instrumentos costosos y duraderos, las cosas producidas empleando capitales iguales pueden ser de valor muy desigual, y aunque continúen sujetas a subir o bajar unas respecto de otras, según que se requiera más o menos trabajo para producirlas, estarán sometidas a otra variación, si bien menor, debida al alza o baja de salarios y beneficios. Puesto que bienes vendidos por 5.000 l. pueden ser el producto de un capital cuyo importe sea igual a aquel con que son producidos otros bienes que se venden por 10.000 l., los beneficios en ambas manufacturas serán los mismos; pero tendrían que ser desiguales si los precios de los bienes no variasen con un alza o baja en el tipo de los beneficios.

Se observa, además, que, en proporción a la duración del capital empleado en cualquier especie de producción, los precios relativos de aquellos bienes en que se emplee ese capital duradero variarán en relación inversa con los salarios: bajarán cuando los salarios suban y subirán cuando los salarios bajen; y, por el contrario, aquellos que son producidos principalmente con trabajo y menos capital fijo, o con capital fijo de menor duración que el empleado en el medio que se utilice para estimar el precio, subirán cuando los salarios suban y bajarán cuando éstos bajen.

SECCIÓN VI: *Sobre una medida invariable del valor.*

Cuando las mercancías varían en valor relativo, sería deseable disponer de medios que permitiesen averiguar cuáles de ellas bajan y suben de valor real; esto sólo se conseguiría comparándolas sucesivamente con alguna medida invariable del valor que no estuviera sometida a ninguna de las fluctuaciones a que están expuestas las otras mercancías. Es imposible disponer de tal medida, porque no hay mercancía que no esté expuesta a las mismas variaciones de aquellas cosas cuyo valor se quiere conocer, esto es, no existe cosa alguna que no esté sometida a la condición de requerir más o menos trabajo para su producción. Pero esta causa de variación en el valor de una medida podría ser eliminada —si fuera posible, por ejemplo, que se requiriese la misma cantidad de trabajo en todo tiempo para la producción de nuestra moneda—, y, sin embargo, no sería una medida perfecta o invariable del valor, porque, como he intentado ya explicar, estaría sometida a las variaciones relativas de un alza o baja de salarios a causa de las diferentes proporciones de capital fijo que pueden ser necesarias para producirla y para producir aquellas otras mer-

cancías cuya alteración de valor deseamos averiguar. Además, por la misma causa, estaría sujeta también a las variaciones debidas a los diferentes grados de duración del capital fijo empleado en ella, y en las mercancías con que se comparara, o sea, que el tiempo necesario para que la primera esté dispuesta para ser vendida puede ser mayor o menor que ese mismo tiempo necesario para las otras mercancías cuyas variaciones se quiere determinar; todas estas circunstancias inhabilitan a cualquier mercancía para que pueda ser considerada una medida perfectamente exacta del valor.

Si, por ejemplo, nos decidiésemos por el oro como una medida-tipo, habríamos de tener en cuenta que se trata de una mercancía obtenida en las mismas condiciones que otra cualquiera y que requiere para producirla trabajo y capital fijo. Como en otra mercancía cualquiera, pueden introducirse en su producción perfeccionamientos que ahorren trabajo; por consiguiente, puede bajar su valor relativo con respecto a otras cosas a causa, meramente, de la mayor facilidad para producirla.

Aunque supongamos evitada esta causa de variación y se requiriese siempre la misma cantidad de trabajo para obtener la misma cantidad de oro, éste no sería tampoco una medida perfecta del valor, con la cual podríamos averiguar exactamente las variaciones de todas las demás cosas, porque no sería producido con las mismas combinaciones precisamente de capital fijo y circulante ni con capital fijo de la misma duración, ni requeriría el mismo tiempo que antes para estar en disposición de ser vendido. Sería una medida perfecta del valor para todas las cosas producidas en las mismas condiciones que él, pero no para otras. Si, por ejemplo, fuera producido en las mismas condiciones que hemos considerado necesarias para producir los tejidos y artículos de algodón, sería una medida perfecta del valor para estas cosas, pero no para el cereal, carbón y otras mercancías producidas con mayor o menor proporción de capital fijo, porque, como hemos mostrado, toda alteración en el tipo permanente de los beneficios tendría algún efecto sobre el valor relativo de todos aquellos bienes, independientemente de cualquier alteración en la cantidad de trabajo empleado en su producción. Si el oro fuese producido en las mismas condiciones que el cereal, aunque éstas nunca variasen, no sería, por las mismas razones, una medida perfecta y permanente del valor del tejido y de los artículos de algodón. Por ende, ni el oro ni otra mercancía cualquiera pueden ser nunca una medida perfecta del valor para todas las cosas; sin embargo, he advertido ya que el efecto de una variación en los beneficios sobre los precios relativos de las cosas es de poca importancia relativa, que los efectos más importantes son ocasionados por la variación de las cantidades de tra-

bajo requeridas para su producción; y, por tanto, si suponemos suprimida esta importante causa de variación en la producción del oro, estaríamos, probablemente, tan cercanos a poseer una medida normal fija del valor como teóricamente se puede concebir. ¿No puede ser considerado el oro como una mercancía producida con tales proporciones de las dos clases de capital que se aproximan lo más posible al promedio de las cantidades empleadas en la producción de la mayor parte de las mercancías? ¿No pueden estar estas proporciones equidistantes de los dos extremos: el uno donde se usa poco capital fijo, el otro donde se emplea poco trabajo, y que sean un justo medio entre ellos?

Por tanto, si supongo que yo mismo estoy en posesión de una medida tan cercana a la invariabilidad, tendría la ventaja de que me sería posible hablar de las variaciones de otras cosas, sin perturbarme en cada caso la consideración del cambio posible en el valor del medio en que son estimados los precios y valores.

Para facilitar, pues, el objeto de esta investigación, aunque admito completamente que la moneda hecha de oro está sometida a la mayor parte de las variaciones de las demás cosas, supondré que ella es invariable y, por ende, que todas las alteraciones en los precios son ocasionadas por alguna alteración en el valor de la mercancía que estuviese considerando.

Antes de abandonar este tema, puede ser conveniente observar que Adam Smith y todos los escritores que le han seguido sostuvieron, sin ninguna excepción que yo conozca, que un alza en los salarios sería constantemente seguida por un alza en el precio de todas las mercancías. Espero haber conseguido explicar que tal opinión carece de fundamento, y que solamente se elevarían las mercancías que tienen invertido menos capital fijo que aquella con la cual se estima el precio, y las que tienen invertido más bajarían efectivamente de precio cuando los salarios subieron. Por el contrario, si los salarios bajan, solamente bajarían las mercancías que tienen empleado capital fijo en proporción menor que aquella con la cual se estima el precio: todas las que tienen más subirían efectivamente de precio.

Me es necesario también hacer esta advertencia: no he dicho que una mercancía valdría 1.000 l. y otra 2.000 a causa de que la primera tuviese empleado un trabajo de 1.000 l. y la segunda de 2.000; pero he dicho que los valores de una y otra estarían en la relación de dos a uno o que en esta relación serían cambiadas. No tiene importancia para la verdad de esta doctrina que una de estas mercancías se venda por 1.100 l. y la otra por 2.200, o una por 1.500 y la otra por 3.000; no entro por ahora a investigar esta cuestión; afir-

mo solamente que sus valores relativos serán regidos por las cantidades relativas de trabajo empleadas en su producción[6].

SECCIÓN VII: *Diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere.*

Aunque tendré motivos, como ya he explicado, para considerar al dinero como invariable en su valor, puede que con el objetivo de indicar más claramente las causas de las variaciones relativas en el valor de otras cosas resulte útil advertir los distintos efectos que se siguen cuando los precios de los bienes son modificados por las causas a que hice ya referencia, a saber, las diferentes cantidades de trabajo necesarias para producirlos y su alteración debida a una variación en el valor del dinero mismo.

El dinero es una mercancía variable y un aumento en los salarios monetarios será a menudo ocasionado por una caída en el valor del dinero. Un alza de salarios por esta causa será ciertamente acompañada indefectiblemente por una subida en el precio de los bienes; pero en tales casos se observará que el trabajo y todas las mercancías no han cambiado recíprocamente, y que la variación se ha limitado al dinero.

El dinero, al ser una mercancía obtenida de un país extranjero, al ser el medio de cambio generalizado entre todas las naciones civilizadas, y al ser además distruibuido entre esos países en proporciones siempre cambiantes ante cualquier progreso en el comercio y la maquinaria, y ante cualquier dificultad incrementada en la obtención de alimentos y provisiones para una población creciente, está sujeto a variaciones incesantes. Al formular los principios que regulan el valor de cambio y el precio debemos distinguir cuidadosamente entre las variaciones que corresponden a la propia mercancía y las

---

[6] El Sr. Malthus observa sobre esta doctrina: «Ciertamente podemos, de forma arbitraria, denominar al trabajo invertido en una mercancía su valor real, pero al hacerlo utilizamos las palabras en un sentido muy diferente del habitual; al mismo tiempo confundimos la importantísima distinción entre *coste* y *valor*, y tornamos virtualmente imposible el explicar con claridad el principal estímulo para la producción de riqueza, que de hecho depende de dicha distinción».

El Sr. Malthus parece pensar que forma parte de mi doctrina que el coste y el valor de una cosa deban ser iguales; y así es, si por coste entiende «coste de producción», incluyendo los beneficios. En el pasaje anterior no quiere decir esto, y por lo tanto no me ha comprendido bien.

ocasionadas por una variación en el medio con el que se estima el valor o se expresa el precio.

Un aumento de salarios debido a una alteración en el valor del dinero produce un efecto general sobre los precios, y por tal razón no suscita ningún impacto real sobre los beneficios. Por el contrario, un aumento de salarios debido al hecho de que el trabajador está mejor remunerado o a una dificultad para obtener los artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios no produce el efecto de un aumento de precios, salvo en algunas circunstancias, aunque sí ejerce un gran impacto en la reducción de beneficios. En un caso no se asigna una proporción mayor del trabajo anual del país al sustento de los trabajadores; en el otro caso sí se asigna a ello una proporción mayor.

Habremos de evaluar el aumento o la disminución de la renta, el beneficio y los salarios conforme a la división del producto total de la tierra en una explotación agrícola determinada entre las tres clases del terrateniente, el capitalista y el trabajador, y no conforme al valor al que dicho producto pueda ser estimado en un medio que es manifiestamente variable.

Apreciaremos correctamente la tasa de beneficios, renta y salarios según sea la cantidad de trabajo necesaria para obtener el producto, y no por la cantidad absoluta del mismo que corresponda a cada clase. El producto total puede ser doblado por adelantos en la maquinaria y la agricultura; pero si también se duplican los salarios, la renta y los beneficios, los tres guardarán las mismas proporciones recíprocas que antes, y no podrá decirse que ninguno ha variado relativamente. Pero si los salarios no participan del conjunto de dicho incremento, si en vez de doblarse sólo aumentan un 50%, si la renta en vez de doblarse sólo sube un 65%, y si correspondiese a los beneficios el incremento restante, estaría justificado si afirmo que la renta y los salarios han bajado y los beneficios han subido; porque si tuviéramos una medida invariable para calcular el valor de este producto, veríamos que un valor menor que antes ha correspondido a las clases de los trabajadores y los terratenientes, y uno mayor a la clase de los capitalistas. Podríamos comprobar, por ejemplo, que aunque la cantidad absoluta de bienes se ha doblado, esa cantidad es el producto de la misma cantidad de trabajo que antes. Si de cada cien sombreros, chaquetas y *quarters* de cereal producidos

los trabajadores antes percibían	25
los terratenientes	25
y los capitalistas	50
	100

y si después de doblarse la cantidad de estas mercancías, de cada 100

los trabajadores perciben sólo	22
los terratenientes	22
y los capitalistas	56
	100

en este caso yo diría que los salarios y la renta han bajado y los beneficios han subido; aunque, a consecuencia de la abundancia de bienes, la cantidad pagada al trabajador y al terrateniente ha aumentado en la proporción de 25 a 44. Los salarios deben ser estimados en su valor real, a saber, conforme a la cantidad de trabajo y capital empleada en producirlos, y no conforme a su valor nominal en chaquetas, sombreros, dinero o cereal. En las circunstancias que he supuesto, las mercancías han caído a la mitad de su valor anterior y, si el dinero no ha variado, también a la mitad de su precio anterior. Entonces si en este medio, que no ha variado de valor, se observa que los salarios del trabajador han disminuido, ello no constituiría un descenso real porque dichos salarios le proporcionarían una cantidad mayor de mercancías abaratadas que sus salarios anteriores.

Por cuantiosa que sea la modificación en el valor del dinero, no influye sobre la *tasa* de beneficios. Supongamos que los artículos del industrial suben de 1.000 l. a 2.000 l., o un 100%; si su capital, sobre el cual los cambios en el dinero tienen el mismo efecto que sobre el valor del producto, si su maquinaria, edificios y existencias también crecen en un 100%, su tipo de beneficio será el mismo y dispondrá de idéntica cantidad del producto del trabajo del país, y no más.

Si con un capital de un valor dado él puede, economizando trabajo, duplicar la cantidad del producto, y su precio anterior baja a la mitad, guardará con el capital que lo ha producido la misma proporción que antes, y por consiguiente el tipo de los beneficios seguirá igual.

Si a la vez que duplica la cantidad del producto con la inversión del mismo capital el valor del dinero resulta por accidente reducido a la mitad, el producto se venderá por el doble de valor monetario que antes; pero el capital invertido en producirlo también tendrá el doble de valor monetario; y por tanto también en este caso el valor del producto guardará la misma proporción que antes con el valor del capital; y aunque el producto sea el doble, la renta, los salarios y los beneficios variarán sólo conforme lo hagan las proporciones en las que este producto duplicado se distribuya entre las tres clases que lo comparten.

CAPÍTULO II

SOBRE LA RENTA

Nos queda aún por considerar si la apropiación del suelo y la consiguiente creación de renta ocasionarán alguna variación en el valor relativo de las mercancías, independientemente de la cantidad de trabajo necesaria para la producción. Para comprender esta parte de nuestro tema, tenemos que investigar la naturaleza de la renta y las leyes que regulan su aumento o disminución.

Renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo. Es frecuente, sin embargo, confundirla con el interés y el beneficio del capital, y en el lenguaje corriente el término es aplicado a todo lo que un arrendatario paga anualmente al propietario de la tierra que cultiva. Si de dos terrenos contiguos de la misma extensión y de la misma fertilidad natural, uno tuviese todas las ventajas que reportan las construcciones útiles para la labranza y además estuviese convenientemente desecado, abonado y deslindado por setos, vallas o paredes, mientras que careciese el otro de todas estas ventajas, se pagaría, como es natural, una remuneración mayor por el uso de uno que por el del otro; sin embargo, en ambos casos esta remuneración sería llamada renta. Pero es evidente que sólo una parte del dinero pagado anualmente por el terreno en que se hubiesen hecho aquellas mejoras sería dado por las fuerzas originales e indestructibles del suelo; la otra parte se pagaría por el uso del capital empleado en mejorar la finca y en construir aquellos edificios necesarios para resguardar y conservar el producto. Adam Smith habla algunas veces de la renta en el sentido estricto en que yo deseo concretarla, pero con más frecuencia en el sentido popular en que este término es empleado habitualmen-

te. Nos dice Adam Smith que la demanda de madera y su consiguiente alto precio en los países del sur de Europa son la causa de que en Noruega se pague renta por unos bosques que no producían antes renta alguna. ¿No es evidente, sin embargo, que quien pagaba lo que él llamaba renta lo hacía en consideración al valor de la mercancía que entonces estaba en la tierra, y de cuyo valor se resarció con un provecho por medio de la venta de la madera? Si, en efecto, después de que fue quitada la madera se pagase algo al propietario por el uso de la tierra con el propósito de que se desarrollase el bosque nuevamente, o de cultivar cualquier otro producto, con vistas a una demanda futura, aquel desembolso podía justamente ser llamado renta, porque sería pagado por las fuerzas productivas de la tierra; pero en el caso establecido por Adam Smith lo que se pagaba era el permiso de quitar y vender la madera y no el de cultivarla. Habla también de la renta de las minas de carbón y de las canteras, a lo cual se aplica la misma observación: que la compensación dada por la mina o la cantera se paga por el valor del carbón o de la piedra que se pueda sacar de ella y no tiene relación alguna con las fuerzas originales e indestructibles de la tierra. Es ésta una distinción de gran importancia en una investigación referente a la renta y a los beneficios, pues las leyes que regulan el desarrollo de la renta son muy diferentes de las que regulan el desarrollo de los beneficios, y actúan raramente en la misma dirección. Lo que se paga anualmente al propietario en todos los países adelantados participa de ambos caracteres, renta y beneficio; unas veces se mantiene estacionario por los efectos de causas opuestas; otras veces avanza o retrocede, según que predomine una u otra de estas causas. En las páginas siguientes de esta obra, por tanto, siempre que hable de renta de la tierra deseo que se entienda que hablo de aquella compensación que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles de la tierra.

Cuando se coloniza un país en donde hay abundancia de terrenos ricos y fértiles, de los cuales sólo una pequeña parte necesita ser cultivada para la subsistencia de la población, y no se requiere para el cultivo más que aquel capital de que la población puede disponer, no habrá allí renta, pues nadie pagará por el uso de la tierra cuando hay una gran cantidad de ella no apropiada todavía y, por ende, a disposición de cualquiera que desee cultivarla.

Por los principios corrientes de la oferta y la demanda no se pagará renta alguna por esa tierra, por la razón expuesta de que no se paga nada por el uso del aire y del agua o por cualquier otro don de la naturaleza que exista en cantidad ilimitada. Con cierta cantidad de materiales, y con ayuda de la presión

atmosférica y de la tensión del vapor, algunas máquinas pueden ejecutar trabajos y economizar el esfuerzo humano en gran medida; pero no se paga nada por la cooperación de esos agentes naturales, porque son inagotables y están a disposición de cualquiera. Del mismo modo, el fabricante de cervezas, el de licores, el tintorero, hacen un uso incesante del aire y del agua para la elaboración de sus productos; pero como la provisión es ilimitada, no tienen que pagar nada por ellos[1]. Si toda la tierra tuviese las mismas propiedades, si fuera ilimitada en cantidad y uniforme en calidad, no se pagaría nada por su uso, a menos que poseyera ventajas peculiares de situación. Es, pues, debido únicamente a que la tierra es limitada en cantidad y de diversa calidad, y también a que la de inferior calidad o menos ventajosamente situada es abierta al cultivo cuando la población aumenta, por lo que se paga renta por el uso de ella. Cuando las tierras de segundo orden, por su fertilidad, se abren al cultivo, a causa del progreso de la sociedad, comienza inmediatamente la renta en las tierras de primera calidad, y el importe de esta renta dependerá de la diferencia de calidad de esos dos terrenos.

Cuando los terrenos de tercera calidad entran en cultivo, comienza inmediatamente la renta para los de segunda, y se regula, como anteriormente, por la diferencia entre las facultades productivas. Al mismo tiempo subirá la renta de los de primera calidad, pues ha de ser mayor siempre que la renta de los de segunda, por la diferencia entre el producto que dan con la misma cantidad de capital y trabajo. Con cada paso en el progreso de la población que obligue a un país a recurrir a tierras de peor calidad para que les sea posible aumentar su provisión de alimentos, se elevarán las rentas de todas las tierras más fértiles.

Supongamos tierras —n.º 1, 2 y 3— que rinden, con la misma cantidad de capital y trabajo, un producto neto de 100, 90 y 80 *quarters* de cereal. En un país nuevo, donde hay abundancia de terrenos fértiles en comparación con la población, y donde, por tanto, sólo es necesario cultivar los terrenos n.º 1, todo el producto neto pertenecerá al cultivador, y serán los beneficios del ca-

[1] «Hemos visto ya que la tierra no es el único agente de la naturaleza que posee capacidad productiva, pero sí es el único, o virtualmente el único, del que un conjunto de hombres puede apropiarse, excluyendo a los demás y apropiándose, en consecuencia, de sus ventajas. Las aguas de los ríos y del mar, por la capacidad que tienen de conferir movimiento a nuestras máquinas, transportar nuestros barcos, alimentar a nuestros peces, también poseen un poder productivo; el viento que hace girar nuestros molinos e incluso el calor del sol trabajan para nosotros; afortunadamente, empero, nadie ha podido hasta hoy reclamar "el viento y el sol son míos, y el servicio que brindan debe ser pagado"», *Économie politique,* por J.-B. Say, vol. II, p. 124.

pital que invierte. Tan pronto como la población aumente, tanto como para hacer necesario el cultivo de los terrenos n.º 2, en los cuales sólo pueden obtenerse 90 *quarters,* descontado el sostenimiento de los trabajadores, comenzará la renta para los terrenos n.º 1, pues o hay dos tipos de beneficios para el capital agrícola, o habrá que deducir del producto del n.º 1 diez *quarters* destinados a otro fin. Si el propietario del terreno, o cualquier otra persona, cultivase el n.º 1, estos 10 *quarters* constituirían la renta, pues el cultivador del n.º 2 obtendría el mismo resultado con su capital o bien cultivando el n.º 1 y pagando 10 *quarters* de renta o continuando su cultivo en el n.º 2 y no pagando renta. De la misma manera puede demostrarse que cuando entran en cultivo los terrenos n.º 3, la renta del número 2 tiene que ser 10 *quarters* o el valor de ellas, mientras que la renta del n.º 1 se elevaría a 20 *quarters,* pues el cultivador del n.º 3 obtendría los mismos beneficios pagando 20 *quarters* por la renta de la tierra n.º 1, o 10 *quarters* por la renta de la n.º 2, o cultivando la n.º 3 libre de toda renta.

Acontece con bastante frecuencia que antes de cultivarse los terrenos n.º 2, 3, 4 o 5 o los de inferior calidad, puede ser empleado más productivamente el capital en aquellos que están en cultivo. Puede suceder, acaso, que duplicando el capital original empleado en el n.º 1, aunque el producto no fuese duplicado, es decir, no aumentase otros 100 *quarters,* aumentase 85, y que esta cantidad excediese a la que puede obtenerse empleando el mismo capital en la tierra n.º 3.

En tal caso, el capital se empleará con preferencia en el terreno antiguo y se creará igualmente una renta, pues la renta es siempre la diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y el trabajo. Si con un capital de 1.000 l. obtiene un arrendatario 100 *quarters* de cereal, y por el empleo de un segundo capital de otras 1.000 l. obtiene un nuevo rendimiento de 85, su propietario tendría la facultad, cuando expire el arrendamiento, de obligarle a pagar 15 *quarters,* o un valor equivalente, de renta adicional, pues no puede haber dos tipos de beneficio. Si se conforma con una disminución de 15 *quarters* en el rendimiento de las últimas 1.000 l., es porque no le es posible encontrar para ellas ningún empleo más provechoso. El capital total producirá el tipo corriente de beneficios, y si el arrendatario rehusase ese pago, se encontraría alguna otra persona deseosa de entregar al propietario todo lo que la tierra produce y que excede de aquel tipo corriente de beneficios.

Tanto en este caso como en el descrito anteriormente, no se paga renta por el último capital empleado, pues el poder productivo mayor de las pri-

meras 1.000 l., o sea, 15 *quarters,* es lo que se paga como renta, y por el empleo de las otras 1.000 no se paga renta alguna. Si se emplease sobre la misma tierra un tercer capital de 1.000 l., con un rendimiento de 75 *quarters,* entonces se pagaría renta por el segundo capital de 1.000 l., y sería igual a la diferencia del producto de estos dos capitales, o sea, 10 *quarters,* y al mismo tiempo la renta de las 1.000 l. primeras se elevaría de 15 *quarters* a 25, mientras que las últimas 1.000 no pagarían renta alguna.

Por tanto, si existiesen buenas tierras en cantidad mucho más abundante de la que requiere la producción de alimentos para una población creciente, o si el capital pudiese ser empleado indefinidamente sobre los terrenos antiguos sin estar sometido a un rendimiento decreciente, la renta no podría nacer, pues ésta procede invariablemente del empleo de una cantidad adicional de trabajo con un menor rendimiento proporcional.

Las tierras más fértiles y mejor situadas serán las primeras que se cultiven, y el valor de cambio de su producto se formará de la misma manera que el valor de cambio de las otras mercancías, o sea, por la cantidad total de trabajo que en varias formas es necesaria para producirlo desde el comienzo hasta que esté dispuesto para ser vendido. Cuando la tierra de inferior calidad se abra al cultivo, el valor de cambio del producto nuevo subirá, porque se requiere más trabajo para obtenerlo.

El valor de cambio de todas las mercancías, bien sean manufacturadas, bien producto de minas o de tierras, se regula siempre no por la menor cantidad de trabajo que será suficiente para su producción en circunstancias muy favorables, y poseídas exclusivamente por quienes disponen de facilidades especiales para su obtención, sino por la cantidad mayor de trabajo empleada necesariamente para su producción por quienes no disfrutan de tales facilidades, por aquellos que las producen en circunstancias más desfavorables, entendiendo por tal cosa las circunstancias más desfavorables bajo las cuales puede mantenerse una cantidad determinada de producción.

Así, en una institución benéfica donde los pobres trabajan con fondos de los benefactores, los precios generales de las mercancías producidas con ese trabajo no se rigen por las facilidades especiales que están a disposición de esos trabajadores, sino por las dificultades comunes, corrientes y naturales que cualquier otro productor ha de encontrar. El productor que no gozase de ninguna de estas facilidades sería, en efecto, lanzado completamente fuera del mercado si la cantidad suministrada por aquellos trabajadores favorecidos fuera suficiente para satisfacer todas las necesidades de la comunidad; pero, si aquél continuara con su industria, sería únicamente a condición de sacar de

ella el tipo usual y corriente de beneficios, y esto ocurriría solamente cuando su mercancía se vendiese por un precio proporcional a la cantidad de trabajo empleada en su producción[2].

Es cierto que en las tierras mejores se obtendría aún la misma cantidad de producto con el mismo trabajo que anteriormente; pero su valor se encarecería a consecuencia del rendimiento decreciente obtenido por aquellos que emplean trabajo y capital en terrenos menos fértiles. A pesar de que las ventajas que poseen las tierras fértiles no se pierden en ningún caso, pues son transferidas por el cultivador o consumidor al propietario, como se requiere más trabajo en las tierras inferiores y como solamente es posible, por medio de éstas, proveernos de la cantidad adicional del producto, el valor relativo de éste permanecerá por encima de su anterior nivel, lo cual hace que se cambie por más sombreros, vestidos, zapatos, etc., en la producción de los cuales no se requiere aquella cantidad adicional de trabajo.

Por tanto, la razón por la cual el nuevo producto sube de valor relativo estriba en que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no en que se paga una renta al propietario. El valor del cereal se regula por la cantidad de trabajo empleado en su producción en aquella tierra de tal calidad o con aquella porción de capital que no paga renta. El cereal no es caro porque se pague renta, sino que se paga renta porque el cereal es caro; y ha sido observado justamente que ninguna reducción en el precio del cereal se conseguiría aunque los propietarios renunciasen a la totalidad de su renta. Tal medida haría posible únicamente que algunos agricultores viviesen como

---

[2] ¿No ha olvidado el Sr. Say en el texto que sigue que lo que regula el precio es en última instancia el coste de producción?: «El producto del trabajo empleado en la tierra ostenta esta propiedad peculiar: no se encarece al volverse más escaso, porque la población siempre disminuye al mismo tiempo que disminuyen los alimentos, y por consiguiente la cantidad *demandada* de estos bienes se reduce cuando lo hace la cantidad ofertada. Además, no se observa que el cereal sea más caro en los lugares donde abunda la tierra sin cultivar que en los países plenamente cultivados. Inglaterra y Francia tenían tierras cultivadas mucho más imperfectamente en la Edad Media que en la actualidad; producían muchos menos productos primarios; sin embargo, por lo que podemos evaluar comparándolo con el valor de otras cosas, no se vendía el cereal a un precio más alto. La producción era menor, pero también lo era la población; la atonía de la demanda compensaba la debilidad de la oferta», vol. II, p. 338. Influido por la opinión de que el precio de las mercancías es regulado por el precio de la mano de obra y suponiendo con acierto que las entidades benéficas de todo tipo tienden a expandir la población por encima de lo que sería en otras circunstancias, y por tanto a deprimir los salarios, el Sr. Say dice: «Sospecho que la baratura de los bienes procedentes de Inglaterra se debe en parte a las numerosas instituciones de caridad que existen en ese país», vol. II, p. 277. Ésta es una opinión coherente en alguien que afirma que los salarios regulan el precio.

señores, pero no disminuiría la cantidad de trabajo necesaria para obtener el producto cultivado en la tierra menos productiva.

Nada es tan corriente como oír hablar de las ventajas que posee la tierra sobre cualquier otra fuente de productos útiles, a causa del sobrante que produce en forma de renta. Sin embargo, cuando la tierra es más abundante, cuando es más productiva y más fértil, no produce renta alguna: es únicamente en el momento en que decaen sus poderes y el trabajo produce un rendimiento menor cuando una parte del producto original de las tierras más fértiles se pone aparte para la renta. Y es singular que esa cualidad de la tierra, que debería ser señalada como una imperfección, comparada con los agentes naturales que cooperan en las manufacturas, fuese considerada su peculiar preeminencia. Si el aire, el agua, la tensión del vapor y la presión atmosférica fuesen de varias calidades; si estuviesen apropiados y si cada calidad existiese en cantidad moderada, también producirían una renta cuando fueran entrando en uso las calidades sucesivas. Con el empleo de cada calidad inferior, el valor de las mercancías fabricadas con ellas subirían, porque la misma cantidad de trabajo sería menos productiva. El hombre haría más con el sudor de su frente, y la naturaleza haría menos, y la tierra no sería en lo sucesivo preeminente, por su poder limitado.

Si el producto excedente que la tierra suministra en forma de renta fuese una ventaja, sería deseable que la maquinaria nueva construida cada año fuese menos eficiente que la vieja, puesto que esto daría, indudablemente, un valor de cambio mayor a los productos manufacturados, no sólo con esas máquinas sino con todas las demás del país, y se pagaría una renta a quienes poseyesen la maquinaria más productiva[3].

---

[3] Dice Adam Smith: «Además, en la agricultura la naturaleza trabaja junto al hombre; y aunque su trabajo no cuesta nada, su producto tiene valor, tanto como el del trabajador mejor pagado». La labor de la naturaleza es pagada, pero no porque haga mucho, sino porque hace poco. A medida que se vuelve más mezquina en sus dones, cobra por su trabajo un precio mayor. Cuando es munificamente generosa, siempre trabaja gratis. «[Los trabajadores y] el ganado empleados en la agricultura no sólo dan lugar, los obreros de la manufactura, a una reproducción igual a su propio consumo, o al capital que los emplea junto con los beneficios del dueño, sino a un valor muy superior. Además del capital del granjero y sus beneficios, dan lugar a la renta del terrateniente. Esta renta puede ser considerada como el producto de las fuerzas de la naturaleza cuyo uso cede el terrateniente al granjero. Será mayor o menor según lo sea la supuesta extensión de esas fuerzas, o en otras palabras: según la fertilidad natural o artificial de la tierra. Después de deducir o compensar todo lo que puede considerarse el trabajo de las personas, lo que queda es la labor de la naturaleza. Rara vez es menos que la cuarta parte del producto total y a menudo es más de un tercio. Una misma cantidad de trabajo productivo empleado en la manufactura jamás ocasionará una reproducción así. *En*

La elevación de la renta es siempre el efecto del aumento de riqueza en un país y de la dificultad de suministrar alimentos a su crecida población. Es un síntoma, pero no es nunca una causa de riqueza, pues ésta con frecuencia aumenta rápidamente mientras la renta permanece estacionaria o disminuye. La renta aumenta rápidamente cuando se reduce el poder productivo de la tierra disponible. La riqueza aumenta más rápidamente en aquellos países donde la tierra disponible es más fértil, donde las importaciones están menos restringidas y donde los productos pueden ser multiplicados por mejoras agrícolas, sin ningún aumento en la cantidad proporcional del trabajo, y donde, en consecuencia, el progreso de la renta es lento.

Si el alto precio del cereal fuera efecto y no causa de la renta, el precio estaría influido en la medida en que la renta fuese alta o baja, y ésta sería un elemento componente del precio. Pero el cereal que es producido por la mayor cantidad de trabajo es el regulador del precio, y en este cereal, cosechado en la tierra de inferior calidad, no entra la renta; ésta no puede entrar en lo

---

la industria el hombre lo hace todo y la naturaleza nada, y la reproducción siempre deberá ser proporcional a la fuerza de los agentes que la determinan. Por lo tanto, el capital invertido en la agricultura no sólo pone en funcionamiento una cantidad de trabajo productivo mayor que el mismo capital invertido en la industria, sino que, en proporción al trabajo productivo que emplea, añade al producto anual de la tierra y el trabajo del país, a la riqueza e ingreso *reales* de sus habitantes, un valor mucho mayor. De todas las formas en que un capital se puede invertir, es con diferencia la más beneficiosa para la sociedad» (Libro II, cap. V, p. 15).

¿Nada hace en la industria la naturaleza por el hombre? ¿Es que los poderes del viento y el agua que mueven nuestras máquinas y ayudan a la navegación no son nada? La presión de la atmósfera y la elasticidad del vapor, que nos permiten hacer funcionar los motores más estupendos, ¿no son acaso dones de la naturaleza? Por no hablar de los efectos sobre la materia del calor, al suavizar y fundir los metales, de la descomposición de la atmósfera en el proceso de tinte y fermentación. Ninguna manufactura podrá citarse donde la naturaleza no conceda su asistencia al hombre, y lo haga además de manera generosa y gratuita.

A propósito del párrafo que he copiado de Adam Smith, el Sr. Buchanan subraya: «En las observaciones sobre el trabajo productivo e improductivo contenidas en el cuarto volumen he procurado demostrar que la agricultura no añade al producto nacional más que cualquier otra actividad. Cuando se extiende sobre la reproducción de la renta como una ventaja tan grande para la sociedad, el Dr. Smith no piensa que la renta es el efecto de un precio elevado, y que lo que el terrateniente gana gracias a ello lo gana a expensas de la comunidad en su conjunto. No hay una ganancia absoluta para la sociedad merced a la reproducción de la renta; se trata sólo del beneficio de una clase a costa de otra. La noción de que la agricultura genera un producto, y consecuentemente una renta, porque la naturaleza concurre con el trabajo humano en el proceso del cultivo, es pura fantasía. La renta no se deriva del producto sino del precio al que el producto es vendido; y este precio se obtiene no porque la naturaleza colabore en la producción sino porque es el precio que ajusta el consumo a la oferta».

más mínimo como una parte componente de aquel precio[4]. Adam Smith, entonces, no está en lo cierto al suponer que la ley fundamental que regula el valor de cambio de las mercancías, es decir, la cantidad relativa de trabajo con que son producidas, puede ser alterada por la apropiación de la tierra y el pago de la renta. En la composición de la mayor parte de las mercancías entra materia prima, pero el valor de ésta, lo mismo que el del cereal, se regula por la productividad de la última porción de capital empleado en la tierra y que no paga renta. La renta, por tanto, no es una parte componente del precio de las mercancías.

Hasta aquí hemos estado considerando los efectos que el progreso natural de la riqueza y de la población ejercen sobre la renta en un país en que los terrenos son de diferente fuerza productiva, y hemos visto que con cada porción de capital adicional que es necesario emplear en la tierra, con rendimiento decreciente, la renta sube. Se deduce de los mismos principios que la renta bajaría en aquellas circunstancias de la sociedad que hiciesen innecesario el empleo de la misma cantidad de capital en la tierra, y, por ende, que la última porción empleada fuese más productiva. Cualquier reducción grande en el capital de un país que disminuyese el fondo destinado al mantenimiento de los trabajadores tendría, naturalmente, este efecto. La población trabajadora se regula ella misma por los fondos destinados a darle empleo y, por consiguiente, aumenta o disminuye con el aumento o disminución del capital. Cada reducción de éste es, por tanto, seguida necesariamente por una demanda de cereal menos efectiva, por una caída del precio y por una disminución de cultivo. Como fenómeno inverso, si la acumulación de capital hace subir la renta, la disminución de aquél la hará bajar. Las tierras menos productivas serán abandonadas sucesivamente, el valor del cambio de producto caerá, el límite del cultivo estará en una tierra de calidad superior y ésta será entonces la que no dé renta.

Los mismos efectos pueden ser producidos, sin embargo, cuando la riqueza y la población de un país aumentan, si este aumento es acompañado por progresos tan notables en la agricultura que resulte de ellos el mismo efecto de reducir las necesidades de cultivar las tierras más pobres o de emplear la misma cantidad de capital en el cultivo de las más fértiles.

Si un millón de *quarters* de cereal son necesarios para el sostenimiento de una población dada, y son cultivados en terrenos de calidades n.º 1, 2, 3, y si

[4] Estoy persuadido de que la clara comprensión de este principio es de la máxima importancia para la ciencia de la economía política.

se descubre posteriormente una mejora en virtud de la cual se pueden cosechar en los n.º 1 y 2, sin emplear el n.º 3, es evidente que el efecto inmediato será una disminución de la renta, pues en vez del n.º 3 será el n.º 2 el que sea cultivado sin pagar renta, y la renta del n.º 1, en vez de ser la diferencia entre el producto del n.º 1 y el n.º 3, será solamente la diferencia entre el n.º 1 y el n.º 2. Con la misma población exactamente no puede haber demanda para ninguna cantidad adicional de cereal, el capital y el trabajo empleados en el terreno n.º 3 serán dedicados ahora a la producción de otras mercancías que desee la comunidad y no pueden ejercer efecto alguno en elevar la renta, a menos que las materias primas de que son hechas aquellas mercancías nuevas no puedan obtenerse sino empleando el capital menos ventajosamente en la tierra, en cuyo caso los terrenos n.º 3 serían cultivados otra vez.

Es indudablemente cierto que la disminución del precio relativo del nuevo producto a consecuencia de mejoras en la agricultura, o más bien como consecuencia de emplearse menos trabajo en su producción, conduciría, naturalmente, a un aumento en la acumulación de riqueza, pues los beneficios del capital serían aumentados grandemente. Esta acumulación ocasionaría un aumento en la demanda de trabajo, un alza en los salarios, un aumento de la población, una demanda adicional de productos y una intensificación del cultivo. Sin embargo, solamente después del aumento de la población subiría la renta hacia el anterior nivel, es decir, después de que los terrenos n.º 3 se cultivasen de nuevo. Pero transcurriría un período de tiempo considerable con una disminución efectiva de la renta.

Ahora bien, las mejoras de la agricultura son de dos clases: unas, que aumentan el poder productivo de la tierra, y otras, que hacen posible, por perfeccionamiento en la maquinaria, obtener el producto con menos trabajo. Ambas conducen a una disminución en el precio del producto, ambas afectan a la renta, pero no la afectan por igual. Si no ocasionaran una disminución en el precio del producto, no serían mejoras, pues el carácter esencial de éstas es reducir la cantidad de trabajo que se requería antes para producir una mercancía, y esta reducción no puede tener lugar sin una disminución de su precio o valor relativo.

Las mejoras que aumentan el poder productivo de la tierra son de la naturaleza de éstas: el mejor conocimiento de la rotación de cultivos o la elección más conveniente de los abonos. Estas mejoras hacen posible obtener la misma cantidad de producto con una cantidad menor de tierra. Si intercalando una hilera de nabos puedo alimentar a mi ganado, además de cultivar mi cereal, la tierra que alimentaba antes aquél vendría a ser innecesaria, y la

misma cantidad de producto se cosecharía con el empleo de una cantidad menor de tierra. Si descubro un abono capaz de hacer que un trozo de tierra produzca un 20% más de cereal, puedo retirar una porción de mi capital de la parte más improductiva de mi hacienda. Pero, como he observado antes, no es necesario que se dejen de cultivar algunos terrenos para que la renta se reduzca; para producir este efecto es suficiente que las porciones sucesivas de capital se empleen sobre la misma tierra con rendimientos diferentes y que sea retirada la porción que rinde menos. Si por la introducción del cultivo del nabo o por el uso de un abono más fertilizante puedo obtener el mismo producto con menos capital, y sin alterar la diferencia entre las productividades de las porciones sucesivas de capital, ha de bajar la renta, pues una porción diferente y más productiva será la medida que sirva de base para estimar las demás. Si, por ejemplo, las porciones sucesivas de capital producían 100, 90, 80, 70, mientras se empleasen estas cuatro porciones mi renta sería 60, o sea, la diferencia entre:

$$\left.\begin{array}{r} 70 \text{ y } 100 = 30 \\ 70 \text{ y } 90 = 20 \\ 70 \text{ y } 80 = 10 \\ \hline 60 \end{array}\right\} \text{ mientras que el producto sería } 340 \left\{\begin{array}{r} 100 \\ 90 \\ 80 \\ 70 \\ \hline 340 \end{array}\right.$$

y en tanto que emplease estas porciones, la renta seguiria siendo la misma, aunque el producto de cada una tuviese un aumento igual. Si en lugar de 100, 90, 80, 70, el producto aumentase a 125, 115, 105, 95, la renta continuaría siendo 60 o la diferencia entre

$$\left.\begin{array}{r} 95 \text{ y } 125 = 30 \\ 95 \text{ y } 115 = 20 \\ 95 \text{ y } 105 = 10 \\ \hline 60 \end{array}\right\} \text{ mientras que el producto sería } 440 \left\{\begin{array}{r} 125 \\ 115 \\ 105 \\ 95 \\ \hline 440 \end{array}\right.$$

Pero con tal aumento de producto, sin un aumento de demanda[5], no habría ningún motivo para emplear tanto capital en la tierra; una porción de ca-

[5] Confío en que no se interprete que subestimo la importancia que las mejoras agrícolas de toda suerte revisten para los terratenientes; su efecto inmediato es reducir la renta, pero como imprimen un gran estímulo a la población, y al mismo tiempo nos permiten cultivar tierras peores, con menos

pital sería retirada y, por tanto, la última porción empleada produciría 105 en vez de 95, y la renta bajaría a 30, o sea, la diferencia entre

$$\left.\begin{array}{r} 105 \text{ y } 125 = 20 \\ 105 \text{ y } 115 = \underline{10} \\ 30 \end{array}\right\} \text{ mientras que el producto será aún adecuado a las necesidades de la población, pues sería 345 } \textit{quarters}\text{, o } \left\{\begin{array}{r} 125 \\ 115 \\ \underline{105} \\ 345 \end{array}\right.$$

siendo solamente la demanda de 340 *quarters*. Pero hay mejoras que pueden hacer bajar el valor relativo del producto sin disminuir la renta en cereal, aunque baje la renta en dinero de la tierra. Tales mejoras no aumentan el poder productivo de la tierra, pero hacen posible obtener su producto con menos trabajo. Afectan al capital aplicado a la tierra más que al cultivo de la tierra misma. Perfeccionamientos en los útiles del agricultor, tales como el arado y la máquina trilladora, la economía en el uso de los caballos empleados en la labranza y un mejor conocimiento en el arte veterinario son de esta naturaleza. El efecto de esto es que se emplee menos capital o, lo que es lo mismo, menos trabajo en la tierra; pero con ello no se consigue cultivar una extensión menor de ésta para obtener el mismo producto. Sin embargo, el que estas mejoras afecten o no a la renta en cereal tiene que depender del hecho de que la diferencia entre los productos obtenidos por las ditintas porciones de capital aumente, disminuya o permanezca igual. Si en una tierra se empleasen cuatro porciones de capital, 50, 60, 70, 80, dando cada una los mismos resultados, y un perfeccionamiento en la naturaleza de ese capital hiciese posible disminuir cada una de sus porciones en cinco, de modo que fuesen 45, 55, 65 y 75, no se ocasionaría con ello ninguna alteración de la renta en cereal; pero si las mejoras fuesen tales que permitiesen prescindir totalmente de aquella porción que es menos productiva, la renta en cereal descendería inmediatamente, porque la diferencia entre el capital que es más productivo y el que lo es menos disminuiría, y es esa diferencia la que constituye la renta.

Sin necesidad de multiplicar los ejemplos, espero haber dicho lo suficiente para demostrar que todo lo que hace disminuir las diferencias entre el producto obtenido por las dosis sucesivas de capital empleado en el mismo terreno o en uno nuevo tiende a bajar la renta, y que todo lo que hace aumentar

---

trabajo, representan en última instancia una inmensa ventaja para los terratenientes. No obstante, debe transcurrir un período durante el cual les serán efectivamente perjudiciales.

aquellas diferencias produce necesariamente un efecto opuesto y tiende a elevarla.

Al hablar de la renta del terrateniente, la hemos considerado, ante todo, una parte del producto obtenido con un capital determinado en una explotación agrícola determinada, sin hacer referencia alguna a su valor de cambio; pero puesto que la misma causa, la dificultad de producción, eleva el valor de cambio del producto nuevo y eleva también la proporción de ese producto pagada como renta al propietario, es evidente que éste se beneficia doblemente con las dificultades de la producción. Primeramente obtiene una parte mayor y, además, la mercancía en que se le paga tiene mayor precio[6].

---

[6] Para que esto resulte obvio, y para mostrar los grados en que variará la renta en cereal y la renta en dinero, supongamos que el trabajo de 10 hombres, en una tierra de una calidad determinada, producirá 180 *quarters* de cereal, con un valor de 4 l. por *quarter*, o 720 l.; y que el trabajo de 10 hombres más, en la misma tierra o en cualquier otra, produce sólo 170 *quarters* más; el cereal subirá de 4 l. a 4 l. 4 s. 8 d., ya que 170 : 180 :: 4 l. : 4 l. 4 s. 8 d.; o, como en la producción de 170 *quarters* se necesita el trabajo de 10 hombres en un caso y sólo el de 9,44 en el otro, el incremento será como de 9,44 a 10, o como de 4 l. a 4 l. 4 s. 8 d. Si se empleasen adiciones de 10 hombres, y los rendimientos fueran

160, el precio subirá hasta	£ 4	10 0
150, ...	4	16 0
140, ...	5	2 10

Ahora bien, si no se paga renta por la tierra que rinde 180 *quarters*, cuando el cereal está a 4 l. por *quarter*, el valor de 10 *quarters* se pagará como renta cuando la producción fuese sólo de 170, lo que a 4 l. 4 s. 8 d. serían 42 l. 7 s. 6 d.

20 qrs. con producción de	160, que a	£ 4	10	0 serían	£ 90	0	0
30 qrs.	150, ...	4	16	0	144	0	0
40 qrs.	140, ...	5	2	10	205	13	4

La renta en cereal aumentaría en la proporción	100 200 300 400	y la renta monetaria en la proporción	100 212 340 485

CAPÍTULO III

SOBRE LA RENTA DE LAS MINAS

Los metales, igual que las demás cosas, se obtienen mediante el trabajo. Es verdad que la naturaleza es quien los produce, pero el trabajo humano los extrae de las entrañas de la tierra y los acondiciona para que nos sean útiles.

Las minas, como la tierra, rinden generalmente una renta a su propietario; y esta renta, como la de la tierra, es el efecto y nunca la causa del elevado valor de su producción.

Si hubiera abundancia de minas igualmente fértiles, de las que cualquiera pudiera apropiarse, no podrían producir renta alguna; el valor de su producción dependería de la cantidad de trabajo necesaria para extraer el metal de la mina y traerlo al mercado.

Pero hay minas de calidades diversas, que con las mismas cantidades de trabajo proporcionan resultados muy distintos. El metal producido por la mina más pobre en explotación debe al menos tener un valor de cambio suficiente no sólo para procurar todos los vestidos, alimentos y demás artículos de primera necesidad consumidos por quienes están empleados en explotarla y en llevar el producto al mercado, sino también para procurar el beneficio normal y ordinario a quien adelanta el capital indispensable para llevar a cabo la empresa. El rendimiento del capital de la mina más pobre, que no rinde renta, regula la renta de todas las otras minas más productivas. Se supone que esta mina rinde sólo los beneficios corrientes del capital. Todo lo que las demás minas produzcan por encima de eso será necesariamente pagado a los propietarios como renta. Dado que este principio es exactamente igual al que ya hemos establecido con respecto a la tierra, no será necesario explayarse más sobre él.

Bastará con advertir que la misma ley general que regula el valor de las materias primas y bienes manufacturados se aplica también a los metales; su valor no depende del tipo de beneficios ni del de salarios ni de la renta pagada por las minas, sino de la cantidad total de trabajo necesaria para obtener el metal y llevarlo al mercado.

Como cualquier otra mercancía, el valor de los metales está sujeto a cambios. Pueden registrarse adelantos en los instrumentos y la maquinaria empleados en la minería, que abrevien considerablemente el trabajo; pueden descubrirse minas nuevas y más productivas, en las que se obtenga más metal con el mismo trabajo; o pueden ampliarse las facilidades para traerlo al mercado. En cualquiera de esos casos el valor de los metales bajará y por consiguiente se intercambiarán por una cantidad menor de otras cosas. Por el contrario, si crece la dificultad de obtener el metal, debido a la mayor profundidad a la que debe explotarse la mina y la acumulación de agua o cualquier otra contingencia, su valor comparado con el de otras cosas puede aumentar considerablemente.

Se ha observado por tanto con acierto que por más honradamente que se ajuste el dinero de un país a su patrón, la moneda de oro y plata está a pesar de todo sujeta a fluctuaciones en su valor, no sólo accidentales y pasajeras, sino permanentes y naturales, del mismo modo que otras mercancías.

El descubrimiento de América y de las ricas minas que allí abundan tuvo un gran impacto en el precio natural de los metales preciosos. Muchos conjeturan que ese impacto aún no se ha agotado. Es probable, sin embargo, que todos los efectos del descubrimiento de América sobre el valor de los metales hayan cesado hace mucho tiempo; y si se ha registrado en años recientes cualquier caída en su valor, cabe atribuirlo a los adelantos en el sistema de explotación minera.

Cualquiera que haya sido su causa, el efecto ha sido tan lento y gradual que sólo se han notado pequeños inconvenientes prácticos por el hecho de que el oro y la plata son el medio general por el que se estima el valor de todas las otras cosas. Aunque es indudablemente una medida variable del valor, no es probable que haya ninguna otra mercancía sujeta a menores variaciones. Esta y las demás ventajas que poseen dichos metales, como su dureza, maleabilidad, divisibilidad, y muchas otras, les han garantizado con justicia la preferencia universal en tanto que patrones monetarios de los países civilizados.

Si las mismas cantidades de trabajo y capital fijo pudieran siempre obtener de la mina que no rinde renta las mismas cantidades de oro, entonces el

oro sería la medida más invariable de la que podríamos disponer conforme a la naturaleza de las cosas. La cantidad ciertamente aumentaría con la demanda, pero su valor sería invariable, y estaría perfectamente bien preparado para medir el valor variable de todas las demás cosas. Ya he considerado en una parte anterior de este libro al oro como dotado de esta uniformidad, y continuaré con este supuesto más adelante. Al hablar, pues, de precio variable, la variación siempre será considerada en la mercancía y nunca en el medio en el cual se estima.

CAPÍTULO IV

SOBRE EL PRECIO NATURAL Y EL PRECIO DE MERCADO

Al establecer que el trabajo es el fundamento del valor de las mercancías, y que la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción es la regla que determina las cantidades respectivas de bienes que se darán a cambio de ellas, no debe suponerse que negamos las desviaciones accidentales y temporales del precio efectivo o de mercado de las mercancías con respecto de aquél, que es su precio original y natural.

En el curso normal de los acontecimientos, no hay ninguna mercancía que durante un cierto período de tiempo sea suministrada en el grado preciso de abundancia que requieren las necesidades y los deseos de las personas, y por tanto no hay ninguna que no esté sujeta a variaciones accidentales y pasajeras del precio.

Es sólo como consecuencia de esas variaciones como el capital se asigna exactamente en la abundancia requerida y no más a la producción de las diversas mercancías para las que hay demanda. Con la subida y bajada de precios, los beneficios se elevan por encima o caen por debajo de su nivel general, y el capital es estimulado para que invierta o prevenido para que abandone la actividad específica en que ha tenido lugar la variación.

Aunque todo individuo es libre para invertir su capital donde le plazca, naturalmente buscará la inversión que resulte más ventajosa; estará naturalmente insatisfecho con un beneficio del 10% si desplazando su capital puede obtener uno del 15%. Este afán incesante por parte de todos los empresarios de abandonar un negocio poco provechoso por otro que reporte más ventajas despliega una fuerte tendencia a igualar los tipos de beneficio de todos, o a

ajustarlos en unas proporciones tales que según la estimación de las partes compensen cualquier ventaja que posea o parezca poseer sobre otro. Es probablemente muy arduo rastrear los pasos a través de los cuales se efectúa este cambio; puede que un industrial lo realice sin cambiar por completo su actividad sino sólo disminuyendo la cantidad de capital que invierte en ella. En todos los países ricos existe un número de hombres que integra lo que se denomina la clase adinerada; estos hombres no se dedican a ninguna actividad, sino que viven del interés de su dinero, que se emplea en el descuento de letras o en préstamos a la parte más industriosa de la comunidad. Los banqueros también emplean un gran capital con idénticos objetivos. El capital así invertido forma un capital circulante de un monto elevado, y es empleado en proporciones mayores o menores en todas las distintas actividades de un país. Es posible que no haya ningún industrial, por rico que sea, que limite su negocio sólo a la dimensión que le permiten sus propios fondos; siempre cuenta con alguna porción de este capital flotante, mayor o menor conforme a la intensidad de la demanda de sus mercancías. Cuando la demanda de sedas aumenta, y la de paños disminuye, el pañero no desplaza su capital al negocio de la seda, sino que despide a algunos de sus trabajadores e interrumpe su demanda de préstamos a los banqueros y personas adineradas; el caso del sedero es el contrario: desea emplear a más trabajadores y su motivación a endeudarse resulta acentuada; pide más dinero prestado y así el capital es transferido de una inversión a otra, sin necesidad de que un industrial interrumpa su actividad habitual. Cuando contemplamos los mercados de una gran ciudad y observamos la regularidad con que son provistos de mercancías locales y extranjeras, en la cantidad en la que son solicitadas, bajo todas las circunstancias de una demanda cambiante, derivadas del capricho del gusto o un cambio en la población, sin producir muchas veces ni los efectos de una plétora por una oferta demasiado abundante ni un precio enormemente elevado merced a una oferta inferior a la demanda, habremos de confesar que el principio que asigna el capital a cada negocio en el monto preciso que se requiere es más activo de lo que se suele suponer.

Un capitalista, al buscar una inversión rentable para sus fondos, naturalmente tomará en cuenta todas las ventajas que una actividad ostenta sobre otra. Así, puede que esté dispuesto a renunciar a una parte de su beneficio monetario a cambio de seguridad, sencillez, tranquilidad o cualquier otra ventaja real o imaginaria que un negocio pueda poseer con respecto a otro.

Si tras un examen de tales circunstancias los beneficios se ajustan de modo que en una actividad son del 20%, en otra del 25 y en otra del 30%, es pro-

bable que sigan permanentemente separados por esa diferencia relativa y sólo por ella; puesto que si cualquier causa eleva los beneficios en una de esas actividades un 10%, o bien esos beneficios son temporales y pronto retornan a su nivel normal, o los beneficios de las demás son elevados en idéntica proporción.

La época presente parece constituir una excepción a la veracidad de esta observación. El final de la guerra ha trastornado tanto la división previa de las inversiones en Europa que el capitalista no ha encontrado aún su puesto en la nueva división que se ha hecho necesaria.

Supongamos que todas las mercancías están a su precio natural y por consiguiente que los beneficios en todas las actividades registran la misma tasa, o difieren sólo en lo que, en estimación de las partes, equivale a cualquier ventaja real o imaginaria que poseen o a la que renuncian. Supongamos ahora que un cambio en la moda incrementa la demanda de seda y reduce la de lana; su precio natural, la cantidad de trabajo necesaria para su producción, continúa inalterada, pero el precio de mercado de la seda sube y el de la lana baja; y en consecuencia los beneficios del sedero están por encima y los del lanero por debajo del tipo general y ajustado de beneficio. En estas actividades no sólo se verían afectados los beneficios, sino también los salarios. La mayor demanda de seda, en todo caso, sería pronto satisfecha por la transferencia de capital y trabajo de la industria lanera a la sedera; los precios de mercado de la seda y la lana se aproximarán nuevamente a sus precios naturales, y entonces los fabricantes de ambas mercancías obtendrán los beneficios corrientes.

Es pues el deseo que todo capitalista abriga de desplazar sus fondos desde una actividad menos rentable hasta otra más rentable lo que impide que el precio de mercado de los bienes se mantenga durante un período apreciable muy por encima o muy por debajo de su precio natural. Esta competencia es lo que ajusta el valor de cambio de las mercancías de tal manera que, después de pagar los salarios por el trabajo necesario para su producción y todos los demás gastos requeridos para colocar al capital invertido en su estado de eficiencia original, el valor remanente o excedente será en cada actividad proporcional al valor del capital invertido.

En el capítulo 7 de la *Riqueza de las Naciones* todo lo referido a esta cuestión es tratado con mucho acierto. Una vez reconocidos plenamente los efectos pasajeros que en empleos concretos del capital pueden ser producidos sobre los precios de los bienes, así como sobre los salarios del trabajo y los beneficios del capital por causas accidentales, sin influir sobre el nivel general de los precios, los salarios o los beneficios, los dejaremos totalmente al

margen de nuestra consideración cuando abordemos las leyes que regulan los precios naturales, los salarios naturales y los beneficios naturales, que son efectos completamente independientes de esas causas accidentales. Al hablar, pues, del valor de cambio de los bienes, o del poder de compra de cualquier mercancía en particular, siempre aludo al poder que poseería si no fuera perturbada por ninguna causa temporal o accidental, es decir, a su precio natural.

CAPÍTULO V

SOBRE LOS SALARIOS

La mano de obra, como todas las demás cosas que son compradas y vendidas, y cuya cantidad puede aumentar o disminuir, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra es aquel precio necesario para que los trabajadores, en promedio, subsistan y perpetúen su raza, sin incremento ni disminución.

La capacidad del trabajador para subsistir él y la familia que resulte necesaria para mantener el número de trabajadores no depende de la cantidad de dinero que él pueda cobrar como salario, sino de la cantidad de alimentos, medios de vida y comodidades que la costumbre ha vuelto indispensables para él, que ese dinero pueda comprar. El precio natural del trabajo, pues, depende del precio de los alimentos y artículos necesarios y útiles que requiere la subsistencia del trabajador y su familia. Si sube el precio de los alimentos y subsistencias, subirá el precio natural del trabajo; si baja aquél, bajará el precio natural del trabajo.

La tendencia del precio natural del trabajo siempre es a aumentar con el progreso de la sociedad, porque uno de los bienes principales que determina su precio tiende a encarecerse debido a la creciente dificultad de su producción. Ahora bien, como los adelantos en la agricultura o el descubrimiento de nuevos mercados de donde importar provisiones pueden durante un tiempo contrarrestar la tendencia al alza en los precios de los artículos de primera necesidad, e incluso pueden ocasionar un descenso de su precio natural, las mismas causas darán lugar a efectos correspondientes en el precio natural del trabajo.

El precio natural de todos los bienes, salvo el de los productos naturales y

el de la mano de obra, tienden a caer con la expansión de la riqueza y la población; pues aunque, por un lado, su valor real aumenta debido al alza en el precio natural de la materia prima con la que son elaborados, ello es por otro lado más que compensado por los adelantos en la maquinaria, por la mejor división y distribución del trabajo y por los mayores conocimientos de los productores, tanto en ciencias como en artes.

El precio de mercado del trabajo es el que efectivamente se paga por él, a partir del juego natural de la proporción entre oferta y demanda; la mano de obra es cara cuando escasea, y barata cuando abunda. Por más que el precio de mercado del trabajo se desvíe de su precio natural, tiende a ajustarse a éste, como ocurre con los bienes.

Cuando el precio de mercado del trabajo supera su precio natural, la condición del trabajador es próspera y dichosa, y puede disponer de una mayor proporción de las cosas necesarias y agradables para la vida y mantener una familia sana y numerosa. Pero cuando gracias al estímulo que los salarios altos representan para un incremento en la población el número de trabajadores aumenta, los salarios vuelven a caer hasta su precio natural, y de hecho en ocasiones la reacción hace que desciendan por debajo del mismo.

Cuando el precio de mercado de la mano de obra está por debajo de su precio natural, la condición de los trabajadores es sumamente mísera. La pobreza los priva entonces de las comodidades que la costumbre ha tornado absolutamente indispensables. Sólo una vez que las privaciones han reducido su número, o la demanda de trabajo ha aumentado, el precio de mercado de la mano de obra sube hasta su precio natural y el trabajador accede a las modestas conveniencias proporcionadas por la tasa natural de salarios.

A pesar de que los salarios tienden a ajustarse a su tasa natural, en una sociedad que progresa su tasa de mercado puede situarse durante un período indeterminado permanentemente por encima de ella; porque tan pronto como se responda al impulso que un capital incrementado confiere a una renovada demanda de trabajo, otra expansión del capital puede producir el mismo efecto; y así, si el crecimiento del capital es gradual y constante, la demanda de trabajo puede transmitir un estímulo continuado a la expansión de la población.

El capital es aquella parte de la riqueza de un país que es invertida en la producción, y consiste en alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., que son necesarios para llevar a cabo el trabajo.

La cantidad de capital puede aumentar al mismo tiempo que su valor sube. Puede registrarse un añadido al alimento y vestimenta de un país al mis-

mo tiempo que se requiere más trabajo que antes para producir la cantidad adicional; en tal caso aumentará no sólo la cantidad del capital, sino también su valor.

El capital también puede aumentar sin que lo haga su valor o incluso cuando éste efectivamente disminuye; no sólo puede efectuarse un añadido al alimento y vestimenta de un país, sino que el añadido puede llevarse a cabo merced a la ayuda de maquinaria, sin incremento alguno y hasta con una reducción absoluta en la cantidad proporcional de trabajo necesaria para producirlos. La cantidad de capital puede aumentar sin que su totalidad, ni parte alguna, tenga más valor que antes, e incluso puede que tenga menos.

En el primer caso el precio natural del trabajo, que siempre depende del precio de los alimentos, los vestidos y otros artículos de primera necesidad, aumentará; en el segundo, se mantendrá estacionario o bajará; pero en ambos casos la tasa de mercado de los salarios aumentará, porque en proporción al incremento del capital crecerá la demanda de trabajo; la demanda de trabajadores estará en proporción a la tarea a realizar.

En ambos casos, asimismo, el precio de mercado del trabajo subirá por encima del precio natural; y en ambos casos tenderá a ajustarse a su precio natural, pero en el primer caso esta confluencia se ejecutará más rápidamente. La situación del trabajador mejorará, pero no mucho; porque el mayor precio de los alimentos y medios de vida absorberá una porción mayor de sus salarios aumentados; por consiguiente, una pequeña oferta de trabajo o una ligera expansión en la población pronto reducirán el precio de mercado al precio natural del trabajo, ya aumentado.

En el segundo caso la condición del trabajador mejorará muy acusadamente; recibirá un mayor salario monetario sin tener que pagar un precio mayor o acaso pagando un precio menor por los bienes que él y su familia consumen; y no será hasta después de que se incorpore un gran añadido a la población cuando el precio de mercado de la mano de obra se hundirá nuevamente hasta su precio natural más bajo.

Así pues, con cada avance de la sociedad, con cada incremento de su capital, los salarios de mercado de la mano de obra subirán; pero la permanencia de su incremento dependerá de si el precio natural del trabajo ha aumentado también, y esto dependerá a su vez de la subida en el precio natural de los artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios.

No cabe interpretar que el precio natural del trabajo, aun estimado en alimentos y bienes necesarios, es absolutamente fijo y constante. Varía en el mismo país en tiempos diferentes, y difiere cuantiosamente de un país a

otro[1]. Depende fundamentalmente de los hábitos y costumbres de la gente. Un trabajador inglés consideraría que su salario está por debajo de la tasa natural, y no alcanzaría para mantener una familia, si no le permitiera comprar otro alimento que no fueran patatas ni vivir en un alojamiento mejor que una choza de barro; y sin embargo estas moderadas demandas de la naturaleza son frecuentemente juzgadas como suficientes en países donde «la vida del hombre es barata» y sus necesidades son fácilmente satisfechas. Muchas de las comodidades ahora disfrutadas en una pequeña casa de campo inglesa habrían sido calificadas de lujos en algún momento de nuestro pasado.

Debido a que con el progreso de la sociedad los bienes manufacturados se abaratan y los productos naturales se encarecen, se abre eventualmente una desproporción tal en sus valores relativos que en los países ricos un trabajador, con desprenderse sólo de una cantidad muy pequeña de sus alimentos, puede satisfacer ampliamente todas sus demás necesidades.

Independientemente de las variaciones en el valor del dinero, que necesariamente afectan a los salarios monetarios, pero que aquí hemos supuesto que no ejercen impacto alguno por haber estipulado que el dinero es uniformemente del mismo valor, se observa que los salarios son susceptibles de alzas o bajas conforme a dos causas:

1.ª La oferta y demanda de trabajadores.
2.ª El precio de las mercancías en que se gastan los salarios.

En los diferentes estadios de la sociedad, la acumulación del capital, o de los medios para emplear mano de obra, es más o menos rápida, y dependerá en todos los casos de la capacidad productiva del trabajo. Esta capacidad por regla general es la máxima cuando existe una abundancia de tierra fértil; en tales períodos la acumulación es a menudo tan rápida que los trabajadores disponibles no pueden aumentar con igual velocidad que el capital.

Se ha estimado que en circunstancias favorables la población puede duplicarse cada veinticinco años; pero bajo las mismas circunstancias favorables

[1] «La vivienda y el vestido que son indispensables en un país pueden no ser en absoluto necesarios en otro; y un trabajador en el Indostán puede trabajar con perfecto vigor a pesar de cobrar como salario natural unos atuendos que serían insuficientes para prevenir que un trabajador en Rusia pereciese. Incluso en países situados en el mismo clima, unos hábitos de vida distintos a menudo ocasionan variaciones en el precio natural de la mano de obra tan considerables como las producidas por causas naturales» (*An essay on the external corn trade, by R. Torrens, Esq*, p. 68).

Toda esta cuestión es analizada por el coronel Torrens con mucha inteligencia.

posiblemente el capital total de un país se duplique en un lapso más breve. En tal caso, los salarios durante toda la etapa registrarán una tendencia al alza, porque la demanda de trabajo aumentará aún más que la oferta.

En las colonias nuevas, donde se introducen artes y conocimientos de países mucho más adelantados, es probable que el capital tienda a expandirse más velozmente que los seres humanos; y si la escasez de trabajadores no fuera suplida por los países más poblados, dicha tendencia elevaría acusadamente el precio de la mano de obra. En la medida en que estos países se pueblan y entran en cultivo las tierras de peor calidad, la tendencia hacia el incremento del capital se atenúa; puesto que el producto excedente después de satisfacer las necesidades de la población existente estará necesariamente en proporción a la facilidad de la producción, es decir, al menor número de personas empleadas en la producción. Por tanto, aunque es probable que bajo las circunstancias más favorables el aumento de la producción resulte mayor que el de la población, esto no podrá perdurar mucho tiempo; al estar la tierra limitada en su cantidad, y de calidad diversa, con cada porción incrementada de capital que en ella se invierta habrá una tasa de producción decreciente, mientras que la capacidad de crecimiento demográfico siempre es la misma.

En aquellos países donde abundan las tierras fértiles pero que por la ignorancia, indolencia o barbarie de sus habitantes se hallan expuestos a todas las desgracias de la privación y el hambre, y donde se ha afirmado que la población presiona contra los medios de subsistencia, será menester aplicar un remedio muy diferente del necesario en los países poblados de antiguo, donde se experimentan, merced a la tasa decreciente de la oferta de productos de la naturaleza, todas las zozobras de una población excesiva. En el primer caso, el mal procede de un mal gobierno, de la inseguridad en la propiedad y de una falta de educación en todas las clases sociales. Para ser más felices sólo requieren ser mejor gobernados e instruidos, porque el resultado inevitable será un aumento del capital superior al aumento de la población. Ninguna expansión demográfica resultará excesiva, puesto que la capacidad productiva se elevará todavía más. En el otro caso, la población aumenta más rápidamente que los fondos necesarios para su sostenimiento. Cada esfuerzo de la actividad económica, si no es acompañado por una tasa menor de incremento de la población, no hará sino aumentar el mal, porque la producción no podrá seguir el ritmo de la población.

Si la población presiona contra los medios de subsistencia, los únicos remedios son o bien una reducción de la población o bien una acumulación más

rápida del capital. En los países ricos, donde toda la tierra fértil ya está cultivada, la segunda solución no es ni muy practicable ni muy deseable, porque su efecto sería a la larga empobrecer a todas las clases. Pero en los países pobres, donde existen abundantes medios de producción inexplotados, porque hay tierra fértil aún no cultivada, es el mejor medio para resolver el problema, máxime porque su resultado sería incrementar el nivel de vida de todas las clases del pueblo.

Las personas humanitarias sólo pueden desear que en todos los países las clases trabajadoras aprecien las comodidades y disfrutes, y que sean estimuladas por todos los medios legales en sus esfuerzos por alcanzarlos. No puede haber una freno más eficaz contra una población excesiva. En los países donde las clases trabajadoras tienen menos necesidades y se contentan con los alimentos más baratos, los habitantes están expuestos a las mayores vicisitudes y desgracias. No encuentran refugio frente a una calamidad; no pueden buscar amparo en un nivel de vida inferior; están ya tan abajo que no pueden caer más. Ante cualquier deficiencia del artículo fundamental para su subsistencia, tienen escasos sustitutos de los que echar mano, y su escasez viene emparejada con virtualmente todas las miserias del hambre.

Con el progreso natural de la sociedad los salarios tenderán a bajar en la medida en que están regulados por la oferta y la demanda; la oferta de trabajadores continuará expandiéndose al mismo ritmo mientras que la demanda de los mismos se incrementará a un ritmo más lento. Por ejemplo, si los salarios fuesen regulados por una acumulación anual del capital a una tasa del 2%, disminuirían si la tasa fuera sólo del 1 1/2%. Bajarían aún más si el capital se acumulase a una tasa de sólo el 1 o el 1/2%, y seguirían cayendo hasta que el capital se tornase estacionario, momento en el cual los salarios también se volverían estacionarios y sólo serían suficientes para conservar el número de la población actual. Afirmo, pues, que bajo tales circunstancias los salarios bajarían si estuviesen regulados sólo por la oferta y la demanda de trabajadores; pero no debemos olvidar que los salarios también se regulan conforme al precio de las mercancías que con ellos se adquieren.

Al aumentar la población, el precio de esos bienes de primera necesidad subirá constantemente, puesto que se requerirá más trabajo para producirlos. Entonces, si los salarios monetarios bajan y todos los bienes en que se gastan los salarios suben, el trabajador se verá doblemente afectado, y pronto quedará totalmente desprovisto de alimentos. En vez de disminuir, los salarios monetarios podrían aumentar, aunque no lo suficiente para permitir al trabajador conseguir las mismas comodidades y subsistencias que antes del

encarecimiento de dichas mercancías. Si su salario anual era antes de 24 l. o seis *quarters* de cereal cuando el precio era de 4 l. por *quarter*, podría pasar a recibir el valor de sólo cinco *quarters* si el cereal aumenta hasta 5 l. por *quarter*. Pero cinco *quarters* costarán 25 l.; en consecuencia, obtendrá un añadido en su salario monetario, pero con ese añadido no será capaz de conseguir la misma cantidad de cereal y otros bienes que antes consumía su familia.

Por tanto, a pesar de que el trabajador estaría realmente peor pagado, este incremento en su salario necesariamente disminuirá los beneficios del industrial, porque sus bienes no se venderán a un precio mayor mientras que el coste de producirlos habrá aumentado. Analizaremos esta cuestión cuando examinemos los principios que regulan los beneficios.

Parece, entonces, que la misma causa que eleva la renta, a saber, la creciente dificultad de suministrar una cantidad adicional de alimento con la misma cantidad proporcional de trabajo, también eleva los salarios; y así, si el dinero es de valor invariante, tanto la renta como los salarios tienden a subir con el progreso de la riqueza y la población.

Pero media una diferencia esencial entre el alza de la renta y el alza de los salarios. El alza en el valor monetario de la renta viene acompañada de una mayor participación en el producto; no sólo aumenta la renta monetaria del terrateniente, sino también su renta en cereal; tendrá más cereal y cada medida de éste se intercambiará por una cantidad mayor de todos los demás bienes cuyo valor no ha subido. El destino del trabajador será menos afortunado; cobrará, es cierto, más salario monetario, pero menos salario en cereal; y no sólo su capacidad de disponer de cereal sino su situación general habrán empeorado, al resultarle más difícil mantener la tasa de mercado de los salarios por encima de su tasa natural. Cuando el precio del cereal sube un 10%, los salarios siempre lo harán menos de un 10%, y la renta siempre más; la condición del trabajador por regla general decaerá, mientras que la del terrateniente será más próspera.

Supongamos que cuando el trigo vale 4 l. el *quarter* los salarios del trabajador son 24 l. por año, o el valor de seis *quarters* de trigo, y supongamos que gasta la mitad de sus salarios en trigo y la otra mitad, o 12 l., en otras cosas. El cobraría:

24 l. 14 s.	cuando el trigo cueste	4 l. 4 s. 8 d.	o el valor de	5,83 qrs.
25 l. 10 s.		4 l. 10 s.		5,66 qrs.
26 l. 8 s.		4 l. 16 s.		5,50 qrs.
27 l. 8 s. 6 d.		5 l. 2 s. 10 d.		5,33 qrs.

Cobraría estos salarios para poder vivir igual de bien que antes, no mejor; porque cuando el cereal vale 4 l. por *quarter*, él gasta a cambio de tres *quarters* a 4 l. por *quarter* ..... 12 l.
y en otras cosas ..... 12 l.
24 l.

Cuando el trigo está a 4 l. 4 s. 8 d., los tres *quarters* que consumen él y su familia le cuestan ..... 12 l. 14 s.
y las otras cosas cuyo precio no ha cambiado..... 12 l.
24 l. 14 s.

Cuando está a 4 l. 10 s., tres *quarters* cuestan ..... 13 l. 10 s.
y las otras cosas..... 12 l.
25 l. 10 s.

Cuando está a 4 l. 16 s., tres *quarters* cuestan ..... 14 l. 8 s.
y las otras cosas..... 12 l.
26 l. 8 s.

Cuando el precio es 5 l. 2 s. 10 d., tres *quarters* de trigo costarán..... 15 l. 8 s. 6 d.
y otras cosas..... 12 l.
27 l. 8 s. 6 d.

En proporción al encarecimiento del cereal, recibe menos salario en cereal, su salario monetario siempre aumenta pero sus bienes en el supuesto anterior son exactamente los mismos. Otras mercancías subirán de precio en la medida en que los productos de la tierra entren en su composición, y deberá pagar más por alguna de ellas. Aunque no es probable que se encarezcan su té, azúcar, jabón, velas y el alquiler de su casa, pagará más por su tocino, queso, mantequilla, tejidos de lino, zapatos y paños; y por tanto, incluso con el mencionado aumento de salarios, su posición relativa empeoraría. Podría alegarse que he estado considerando el efecto de los salarios sobre los precios suponiendo que el oro, o el metal en que esté acuñada la moneda, es producido en el país donde los salarios han variado, y que las consecuencias

que he deducido concuerdan poco con el actual estado de cosas porque el oro es un metal de producción extranjera. Pero la circunstancia de que el oro sea producido en el exterior no invalidará la veracidad del argumento porque puede demostrarse que aunque sea producido localmente o importado desde el exterior los efectos en última instancia, y también los inmediatos, serán los mismos.

Cuando suben los salarios ello es generalmente debido al incremento en la riqueza y el capital, que da lugar a una demanda renovada de trabajo, que indefectiblemente vendrá acompañada de una mayor producción de mercancías. Para la circulación de estas mercancías adicionales, incluso a los mismos precios que antes, se necesitará más dinero, más de esa mercancía extranjera con la que se hace el dinero y que sólo puede ser obtenida mediante la importación. Siempre que un bien es demandado en mayor abundancia que antes, su valor relativo aumenta con respecto a los bienes con los que es adquirido. Si se demandan más sombreros, su precio subirá y se dará más oro a cambio de ellos. Si se demanda más oro, subirá de precio, los sombreros se abaratarán y se necesitará una cantidad mayor de sombreros y de todas las demás cosas para conseguir la misma cantidad de oro. En el caso supuesto, afirmar que las mercancías suben porque los salarios suben es incurrir en una evidente contradicción; decimos primero que el oro aumenta su valor relativo como consecuencia de la demanda, y después que baja su valor relativo porque suben los precios, dos efectos totalmente incompatibles entre sí. Proclamar que las mercancías suben de precio es lo mismo que decir que el dinero baja en su valor relativo; porque el valor relativo del oro se estima a través de mercancías. Entonces, si todas las mercancías suben de precio, el oro no podría llegar desde el extranjero para comprar esos bienes encarecidos, sino que fluiría al exterior para ser empleado más provechosamente en la adquisición de mercancías extranjeras, comparativamente más baratas. Parece, pues, que un alza de salarios no elevará los precios de los bienes, sea el metal en que esté acuñado el dinero producido localmente o en un país extranjero. Es imposible que todos los bienes se encarezcan a la vez sin un aumento en la cantidad de dinero. Como hemos visto, este aumento no podría ser generado localmente y tampoco importado desde el exterior. Para adquirir cualquier cantidad adicional de oro en el extranjero las mercancías locales deben ser baratas, no caras. La importación de oro y el alza en el precio de las mercancías locales con las que el oro es adquirido son efectos absolutamente incompatibles. El uso extensivo del papel moneda no altera la cuestión, porque el papel moneda se ajusta, o debería ajustarse, al valor del oro, y por tan-

to su valor viene influido sólo por las causas que influyen sobre el valor de dicho metal.

Tales son, pues, las leyes que regulan los salarios y que gobiernan la felicidad de la amplia mayoría de cualquier comunidad. Como todos los demás contratos, los salarios deben ser dejados a la leal y libre competencia del mercado, y nunca deben ser sometidos a la intervención del legislador.

La tendencia manifiesta y directa de las leyes de pobres se sitúa en clara oposición a estos principios obvios: no apunta, como la legislación compasivamente pretendía, a aliviar la condición de los pobres, sino a deteriorar la condición tanto de los pobres como de los ricos; en vez de enriquecer a los pobres, su objetivo es empobrecer a los ricos; y mientras mantengan su vigencia las presentes leyes estará en el orden natural de las cosas que el fondo para el mantenimiento de los pobres se expanda progresivamente hasta absorber toda la renta neta del país, o al menos la que el Estado nos permita conservar una vez que haya satisfecho sus propias y siempre crecientes demandas de gasto público[2].

La tendencia perniciosa de estas leyes ha dejado de ser un misterio, al quedar plenamente esclarecida gracias a la diestra pluma del Sr. Malthus, y todo amigo de los pobres debe ansiar ardientemente que sean abolidas. Por desgracia, sin embargo, han sido establecidas hace tanto tiempo, y los hábitos de los pobres se han conformado tanto a su actuación, que erradicarlas con seguridad de nuestro sistema político requiere proceder con la máxima cautela y habilidad. Todos los que apoyan la derogación de esas leyes convienen en que si es deseable evitar el más absoluto desamparo de aquellos en cuyo beneficio fueron equivocadamente promulgadas, su abolición debe llevarse a cabo de forma sumamente gradual.

Es una verdad que no admite dudas el que las comodidades y el bienestar de los pobres no pueden ser garantizados de modo permanente si ellos no toman algún cuidado, o si no hay algún esfuerzo a cargo del legislador, para regular el incremento de su número y lograr que sean entre ellos menos frecuentes los matrimonios tempranos e impremeditados. La acción de las le-

[2] Concuerdo con el siguiente pasaje del Sr. Buchanan, si se refiere a estados temporales de miseria: «el gran mal de la condición del trabajador es la pobreza, derivada bien de una escasez de alimento o de trabajo; y en todos los países se han promulgado innumerables leyes para su asistencia. Pero hay miserias en el estado social que la legislación no puede corregir; es por ello útil conocer sus limitaciones, no vaya a ser que al intentar lograr lo impracticable no alcancemos el bien que realmente está en nuestra mano» (Buchanan, p. 61).

yes de pobres ha sido directamente opuesta a ello. Han vuelto superflua la moderación y han invitado a la imprevisión, ofreciéndole una porción de los salarios que retribuyen la prudencia y la laboriosidad[3].

La naturaleza del mal indica el remedio. Al contraer gradualmente el ámbito de las leyes de pobres, al hacer hincapié ante los pobres en el valor de la independencia, enseñándoles que no deben contar para ganarse la vida con la caridad sistemática o eventual sino con sus propios esfuerzos, y que la prudencia y la previsión no son virtudes innecesarias ni inconvenientes, nos acercaremos poco a poco a un estado más sólido y sano.

Ningún proyecto de reforma de las leyes de pobres merece la más mínima atención si su objetivo último no es su abolición; y el mejor amigo de los pobres y de la causa de la humanidad es quien pueda señalar el modo en que este fin puede ser alcanzado con la máxima seguridad y al mismo tiempo con la mínima violencia. No podrá mitigarse el mal recaudando por algún procedimiento diferente el fondo con el que se sostiene a los pobres. Ello no sólo no aliviaría sino que agravaría la miseria que deseamos erradicar, si el fondo fuese incrementado, o recaudado conforme a algunas propuestas recientes como un gravamen general de todo el país. La forma en que actualmente se cobra y aplica ha servido para atenuar sus efectos perniciosos. Cada parroquia recauda un fondo independiente para sostener a sus propios pobres. De ahí que resulte un objetivo más atractivo y practicable mantener esas tasas bajas, antes que un solo fondo general que fuese recaudado para ayudar a los pobres de todo el reino. Una parroquia estará mucho más interesada en que el cobro de las tasas resulte económico, y la distribución de la ayuda sea parsimoniosa, cuando el ahorro total redunde en su propio beneficio que cuando cientos de otras parroquias participen en él.

A esta causa debemos atribuir el hecho de que las leyes de pobres no hayan absorbido aún todo el ingreso neto del país; al rigor con que son aplicadas debemos el que no se hayan vuelto insoportablemente opresivas. Si cada ser humano que necesita ayuda tiene la certeza de que la obtendrá por la fuer-

[3] Por fortuna, el avance del conocimiento manifestado en torno a este asunto en la Cámara de los Comunes desde 1796 no ha sido pequeño, como puede comprobarse al contrastar el último Informe de la Comisión sobre la ley de pobres y estas opiniones del Sr. Pitt en aquel año: «Hagamos una cuestión de honor —dijo— el ayudar en los casos de muchos hijos, en vez de ser causa de oprobio y desdén. Esto hará que una familia numerosa constituya una bendición y no una maldición, y trazará una correcta línea de demarcación entre los que son capaces de valerse por sí mismos mediante su trabajo y los que, tras haber enriquecido a su país con numerosos hijos, tienen derecho a la asistencia de éste para su mantenimiento» (*Hansard's Parliamentary History*, vol. 32, p. 710).

za de la ley, y en una cuantía tal que hará que su vida sea aceptablemente llevadera, la teoría nos permite prever que todos los demás impuestos juntos serían una carga ligera comparados con la sola tasa de pobres. El principio de la gravitación no es más cierto que la tendencia de esas leyes a trocar la riqueza y la energía en pobreza y debilidad, a apartar los esfuerzos del trabajo de todo objeto que no sea el de atender a la mera subsistencia, a confundir toda distinción intelectual, a ocupar la mente sin descanso en la satisfacción de las necesidades físicas, hasta que al final todas las clases queden infectadas con la plaga de la pobreza universal. Por suerte, esas leyes han estado en vigor durante un período de creciente prosperidad, en el cual los fondos para el mantenimiento del trabajo han aumentado con regularidad, y cuando naturalmente cabe esperar una expansión de la población. Pero si nuestro progreso se desacelera, si llegamos al estado estacionario —del que confío nos hallemos todavía muy distantes—, entonces la naturaleza perniciosa de esas leyes se volverá patente y alarmante; y en ese momento, además, su derogación será obstruida por numerosas dificultades adicionales.

CAPÍTULO VI

SOBRE LOS BENEFICIOS

Una vez demostrado [pp. 82-83] que los beneficios en diferentes inversiones mantienen una proporción recíproca y tienden a variar todos en el mismo grado y la misma dirección, nos queda por considerar cuál es la causa de las permanentes variaciones en la tasa de beneficios y las consiguientes alteraciones permanentes en el tipo de interés.

Hemos visto que el precio[1] del cereal es regulado por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo, con aquella porción del capital que no paga renta. También hemos visto que todos los bienes manufacturados suben y bajan de precio en proporción a la necesidad de más o menos trabajo en su producción. Ni el agricultor que cultiva la tierra que regula el precio ni el industrial que fabrica bienes deducen porción alguna del producto en forma de renta. El valor total de sus mercancías se divide sólo en dos partes: una constituye los beneficios del capital y la otra los salarios del trabajo.

Suponiendo que los precios del cereal y los artículos manufacturados no cambian, los beneficios serán altos o bajos según que los salarios sean bajos o altos. Pero supongamos que el precio del cereal aumenta porque se necesita más trabajo para producirlo; esta causa no incrementará el precio de los bienes manufacturados en cuya producción no se requiera ninguna cantidad adicional de trabajo. Así, si los salarios no cambian, los beneficios de los industriales serían los mismos; pero si los salarios suben con el encarecimiento del

[1] Conviene que el lector recuerde que, con objeto de clarificar el asunto, supongo que el dinero es de valor invariable, con lo que cualquier variación en el precio se referirá a una alteración en el valor del bien.

cereal, como indudablemente sucederá, entonces sus beneficios inevitablemente descenderán.

Si un industrial siempre vende sus bienes por la misma suma, por ejemplo 1.000 l., sus beneficios dependerán del precio del trabajo necesario para fabricarlos. Sus beneficios serán menores cuando los salarios sumen 800 l. que cuando paga sólo 600 l. En proporción, pues, a la subida de los salarios, bajarán los beneficios. Pero si el precio de las materias primas sube, cabe preguntar: el agricultor ¿podrá percibir el mismo tipo de beneficio, aunque deba pagar un monto adicional en concepto de salarios? Ciertamente no, porque no sólo deberá pagar, como el industrial, más salario a cada trabajador que emplea, sino que se verá obligado o bien a pagar renta o a contratar un número adicional de trabajadores para obtener la misma producción; y el incremento en el precio de los productos del suelo estará en proporción solamente a esa renta o ese número adicional, y no le compensará del alza de los salarios.

Si tanto el industrial como el agricultor emplean a diez hombres, y si los salarios suben de 24 l. a 25 l. por persona y año, la suma total pagada por cada uno será de 250 l. en vez de 240 l. Ésta será la suma total pagada por el industrial a cambio de la misma cantidad de mercancías; pero el agricultor que cultive una tierra nueva probablemente se vea forzado a contratar una persona más y por tanto a pagar una suma adicional de 25 l. en concepto de salarios; y el agricultor que cultive una tierra ya labrada tendrá que pagar la misma suma adicional de 25 l. en concepto de renta; sin ese trabajo adicional, ni el cereal aumentaría de precio ni la renta subiría. Uno deberá, entonces, pagar 275 l. sólo por salarios, y el otro por el conjunto de salarios y renta; cada uno de ellos 25 l. más que el industrial: el agricultor queda compensado por estas 25 l. gracias al mayor precio de los productos de la tierra, con lo que sus beneficios siguen coincidiendo con los del industrial. Como esta proposición es importante, abundaré más en su esclarecimiento.

Hemos demostrado que en los estadios primitivos de la sociedad, la participación tanto del terrateniente como del trabajador en el *valor* del producto de la tierra es pequeña, y que aumenta en proporción al progreso de la riqueza y la dificultad de procurarse alimentos. También hemos demostrado que aunque el valor de la porción del trabajador aumenta con el elevado valor de los alimentos, su cuota real disminuye, mientras que la del terrateniente no sólo incrementa su valor sino también su cantidad.

El remanente del producto de la tierra, una vez pagados el propietario y el trabajador, necesariamente pertenece al agricultor, y constituye el beneficio de su capital. Cabe alegar, empero, que aunque con el progreso de la sociedad

su proporción del producto total disminuye, como el valor aumenta, él recibe a pesar de todo un valor mayor, igual que el terrateniente y el trabajador.

Puede afirmarse, por ejemplo, que cuando el cereal pasa de 4 l. a 10 l., los 180 *quarters* cosechados en la tierra mejor se venden a 1.800 l. en vez de a 720 l.; y que, por tanto, aunque el propietario y el trabajador obtengan un valor mayor en concepto de renta y salarios, el valor del beneficio del agricultor también puede aumentar. Pero esto es imposible, como demostraré a continuación.

En primer lugar, el precio del cereal sólo aumenta en proporción a la mayor dificultad de cultivarlo en la tierra de peor calidad.

Ya se ha advertido [p. 75n] que si el trabajo de 10 personas sobre un terreno de una calidad determinada produce 180 *quarters* de trigo y su valor es de 4 l. por *quarter* o 720 l.; y si el trabajo de 10 personas más produce en el mismo terreno u otro sólo 170 *quarters,* el trigo subirá de 4 l. a 4 l. 4 s. 8 d., puesto que 170 : 180 : : 4 l. : 4 l. 4 s. 8 d. En otras palabras, como para la producción de 170 *quarters* se necesita el concurso de 10 personas en un caso y de sólo 9,44 en el otro, la subida será como de 9,44 a 10, o de 4 l. a 4 l. 4 s. 8 d. De la misma manera se puede probar que si el trabajo de 10 personas más sólo produce 160 *quarters,* el precio se elevará a 4 l. 10 s.; si produce 150, a 4 l. 16 s., etc.

Pero cuando se producen 180 *quarters* en la tierra que no paga renta y su precio es de 4 l. por *quarter,* se venden por ..... 720 £
Y cuando se producen 170 *quarters* en la tierra que no paga renta, y su precio sube a 4 l. 4 s. 8 d., se sigue vendiendo por..... 720 £
Y 160 *quarters* a 4 l. 10 s. producen ..... 720 £
Y 150 *quarters* a 4 l. 16 s. producen la misma suma de ..... 720 £

Ahora bien, es evidente que si con estos valores iguales el agricultor en un primer momento debe pagar salarios regulados por el precio del trigo a 4 l., y después a precios más altos, la tasa de sus beneficios disminuirá en proporción a las subidas en el precio del cereal.

En este caso, por consiguiente, creo que está claramente demostrado que un alza en el precio del cereal, que incrementa los salarios monetarios del trabajador, disminuye el valor monetario de los beneficios del agricultor.

No será en modo alguno distinto el caso del agricultor que cultiva los terrenos viejos y mejores; también deberá pagar salarios más altos, y por más alto que sea el precio de su producción, no podrá retener un valor mayor que

720 l., a distribuir entre él y sus trabajadores, siempre iguales en número; con lo que, en la medida en que ellos obtengan más, él obtendrá menos.

Cuando el precio del cereal es de 4 l., el total de los 180 *quarters* pertenece al cultivador, que lo vende por 720 l. Cuando sube a 4 l. 4 s. 8 d., está obligado a pagar el valor de diez *quarters* de sus 180 en concepto de renta, y entonces los restantes 170 no le rinden más de 720 l.; cuando sube aún más a 4 l. 10 s., paga veinte *quarters* como renta y sólo retiene 160 *quarters,* que le rinden la misma suma de 720 l.

Se ve, pues, que cualquiera que sea el aumento que registre el precio del cereal como consecuencia de la necesidad de emplear más trabajo y capital para obtener una cantidad adicional dada de producto, dicho aumento siempre será equiparado en valor por la renta adicional o el trabajo empleado adicional; y así, aunque el cereal se venda a 4 l., 4 l. 10 s. o 5 l. 2 s. 10 d., el agricultor obtendrá a cambio de lo que le quede, una vez pagada la renta, el mismo valor real. Vemos que aunque el producto correspondiente al agricultor sea de 180, 170, 160 o 150 *quarters,* siempre cobra por él la misma suma de 720 l.; el precio aumenta en proporción inversa a la cantidad.

Parece, en consecuencia, que la renta siempre recae sobre el consumidor y nunca sobre el agricultor, porque si la producción de su campo fuera uniformemente de 180 *quarters,* con el alza de precios él retendría el valor de una cantidad menor para sí mismo y entregaría el valor de una cantidad mayor al terrateniente; pero la deducción sería tal que siempre le dejaría la misma suma de 720 l.

Se observará también que en todos los casos la misma suma de 720 l. habrá de ser dividida entre salarios y beneficios. Si el valor del producto de la tierra supera esta suma, el excedente corresponde a la renta, sea cual fuere su monto. Si no hay excedente, no habrá renta. Sea que los salarios o los beneficios aumenten o disminuyan, ambos deberán pagarse de esa suma de 720 l. Por un lado, los beneficios nunca pueden crecer tanto como para absorber una cuota de esas 720 l. tan elevada que no les quede a los trabajadores lo suficiente como para proveerse de los bienes de absoluta primera necesidad; por otro lado, los salarios nunca pueden subir tanto como para no dejar porción alguna de esa suma en concepto de beneficios.

Así pues, en todos los casos, los beneficios agrícolas, como los industriales, descenderán cuando suba el precio de las materias primas, si esta subida va acompañada de un alza de salarios[2]. Si el agricultor no obtiene ningún va-

[2] El lector es consciente de que no tomamos en consideración las variaciones accidentales derivadas de los años malos o buenos, o del incremento o disminución de la demanda a raíz de cual-

lor adicional por el remanente de cereal que le queda una vez pagada la renta, si el industrial no obtiene ningún valor adicional por los bienes que fabrica, y si ambos se ven obligados a pagar un valor mayor en concepto de salarios, ¿habrá cuestión más claramente demostrada que la de que los beneficios deben bajar si suben los salarios?

El agricultor, entonces, aunque no paga nada de la renta del propietario, porque ésta siempre es regulada por el precio del producto y recae invariablemente sobre los consumidores, tiene sin embargo un interés indudable en que la renta se mantenga baja, o más bien en que se mantenga bajo el precio natural del producto. En tanto que consumidor de materias primas, y de las cosas en donde las materias primas entran como partes componentes, le interesará, como a todos los demás consumidores, que el precio sea moderado. Pero le preocupa sobremanera el elevado precio del cereal porque afecta a los salarios. Con cada aumento en el precio del cereal, él debe pagar, a partir de una suma igual e invariante de 720 l., una suma adicional en concepto de salarios para los 10 hombres que suponemos emplea constantemente. Hemos visto al tratar los salarios que éstos sistemáticamente suben cuando lo hace el precio de las materias primas. Conforme a las cifras supuestas para el cálculo en la página 92, cuando el trigo está a 4 l. por *quarter,* los salarios deben ser de 24 l. por año,

	£	s.	d.		£	s.	d.
cuando el trigo vale	4	4	8	los salarios deben ser	24	14	0
	4	10	0		25	10	0
	4	16	0		26	8	0
	5	2	10		27	8	6

Ahora bien, del fondo invariable de 720 l. a ser distribuido entre trabajadores y agricultores,

	£	s.	d.		£	s.		£	s.	d.
cuando el precio del trigo es	4	0	0	los trabajadores reciben	240	0	el agricultor recibe	480	0	0
	4	4	8		247	0		473	0	0
	4	10	0		255	0		465	0	0
	4	16	0		264	0		456	0	0
	5	2	10		274	5		455	15[3]	

quier causa que afecte repentinamente el estado de la población. Hablamos del precio natural y permamente del cereal, no del precio accidental y fluctuante.

[3] Con las variaciones indicadas en el precio del cereal, los 180 *quarters* se distribuirían entre propietarios, agricultores y trabajadores en las proporciones siguientes:

Y suponiendo que el capital original del agricultor fueran 3.000 l., sus beneficios iniciales de 480 l. representarían una tasa del 16%. Cuando sus beneficios caen a 473 l., la tasa sería del 15,7%; y así siguiendo:

465 l. 15,5
456 l. 15,2
445 l. 14,8

Pero la *tasa* de beneficios bajará aún más, porque hay que recordar que el capital del agricultor consiste en buena medida en bienes como su cereal y su heno, su trigo y cebada no trillados, sus caballos y vacas, todos cuyos precios subirán como consecuencia del alza en el producto. Sus beneficios absolutos descenderán de 480 l. a 445 l. 15 s.; pero si por la causa que acabo de mencionar su capital aumenta de 3.000 l. a 3.200 l., la tasa de sus beneficios, cuando el cereal vale 5 l. 2 s. 10 d., será inferior al 14%.

Si un industrial hubiese invertido también 3.000 l. en su negocio, se vería obligado como consecuencia del alza en los salarios a incrementar su capital para poder sostener la misma actividad. Si sus bienes se vendían antes por 720 l., lo seguirían haciendo al mismo precio; pero los salarios, que antes estaban a 240 l., subirán a 274 l. 5 s. con el cereal a 5 l. 2 s. 10 d. En el primer caso tendrá un saldo de 480 l. como beneficio de sus 3.000 l., y en el segun-

Precio por qr. £. s. d.	Renta en trigo	Beneficios en trigo	Salarios en trigo	Total
4 0 0	Ninguna	120 qrs.	60 qrs.	
4 4 8	10 qr.	111,7	58,3	
4 10 0	20	103,4	56,6	180
4 16 0	30	95	55	
5 2 10	40	86,7	53,3	

Y bajo las mismas circunstancias, la renta, los salarios y los beneficios en dinero serían los siguientes:

Precio por qr. £. s. d.	Renta £. s. d.	Beneficios £. s. d.	Salarios £. s. d.	Total £. s. d.
4 0 0	Ninguna	480 0 0	240 0 0	720 0 0
4 4 8	42 7 6	473 0 0	247 0 0	762 7 6
4 10 0	90 0 0	465 0 0	255 0 0	810 0 0
4 16 0	144 0 0	456 0 0	264 0 0	864 0 0
5 2 10	205 13 4	445 15 0	274 5 0	925 13 4

do un beneficio de sólo 445 l. 15 s. sobre un capital mayor, con lo que sus beneficios se ajustarán a la tasa modificada de los del agricultor.

Son pocas las mercancías que no resulten más o menos afectadas en su precio por el encarecimiento de las materias primas, porque algún material de la tierra entra en la composición de la mayoría de los bienes. Los artículos de algodón, lino y paño se encarecerán si lo hace el trigo, pero lo harán en razón de la mayor cantidad de trabajo gastada en la materia a partir de la cual están hechos, y no porque el industrial pague más a los trabajadores empleados en la fabricación de esos artículos.

En todos los casos, los precios de las mercancías aumentan porque se invierte más trabajo en ellas, y no porque la mano de obra empleada valga más. Los artículos de joyería, de hierro, de plata y de cobre no se elevarían, porque ninguna materia prima de la superficie terrestre entra en su composición.

Podrá alegarse que he dado por sentado que los salarios monetarios subirán cuando lo haga el precio de los productos del suelo, pero que esta consecuencia no es en absoluto necesaria, porque el trabajador podrá contentarse con menos disfrutes. Es verdad que los salarios quizá estuvieran previamente a un nivel elevado y que pudiesen soportar alguna reducción. En tal caso, la caída de los beneficios se vería frenada; pero es imposible concebir que los salarios monetarios bajen o se mantengan estacionarios ante un encarecimiento gradual de los bienes de primera necesidad; y por tanto puede suponerse que bajo circunstancias normales no tendrá lugar ningún aumento permanente en el precio de esos bienes sin dar lugar a o ser precedido por una subida en los salarios.

Los efectos sobre los beneficios serían los mismos, o casi los mismos, si se hubieran encarecido las otras provisiones en que se gastan los salarios, además de los alimentos. El apremio en que se vería el trabajador para pagar el precio incrementado de tales subsistencias lo obligaría a demandar mayores salarios; y todo lo que aumente los salarios disminuye los beneficios. Pero supongamos que, como consecuencia del empleo de más trabajo, aumenta el precio de las sedas, los terciopelos, los muebles y cualquier otro objeto no consumido por el trabajador, ¿afectaría eso a los beneficios? Ciertamente, no; porque nada puede afectarlos, salvo un alza de los salarios; las sedas y los terciopelos no son utilizados por el trabajador, con lo que no pueden elevar los salarios.

Ha de entenderse que estoy hablando de los beneficios en términos generales. Ya he observado que el precio de mercado de una mercancía puede superar su precio natural o necesario si es producida menos abundantemente

que lo requerido por una nueva demanda. Pero esto es un efecto transitorio. Los altos beneficios del capital invertido en la producción de esa mercancía atraerán naturalmente más capital a dicha actividad, y la cantidad de la mercancía se expandirá, su precio caerá y los beneficios de la actividad se ajustarán al nivel general. Una reducción en la tasa general de beneficios no es en absoluto incompatible con un aumento parcial de los beneficios en actividades específicas. El capital se desplaza de una inversión a otra a través de la desigualdad en los beneficios. Así, cuando los beneficios en general caen y se ajustan gradualmente a un nivel inferior como consecuencia de un alza en los salarios y la creciente dificultad en suministrar medios de vida a una población en aumento, los beneficios del agricultor pueden superar el nivel anterior, durante un intervalo de breve duración. Asimismo, puede que se brinde durante cierto tiempo un estímulo extraordinario a una rama concreta del comercio exterior y colonial; pero el reconocimiento de este hecho en modo alguno invalida la teoría de que los beneficios dependen de los salarios altos o bajos, los salarios del precio de las provisiones y el precio de las provisiones fundamentalmente del precio de los alimentos, porque las demás cosas útiles pueden expandirse virtualmente sin límite.

Hay que recordar que los precios siempre varían en el mercado, en primera instancia, de acuerdo con la situación comparativa de la demanda y la oferta. Aunque el paño pueda ser suministrado a 40 s. por yarda y rendir los beneficios normales, quizá suba a 60 u 80 s. debido a un cambio generalizado en la moda o por cualquier otra causa que súbita e inesperadamente incremente su demanda o disminuya su oferta. Los fabricantes de paño percibirán durante un tiempo unos beneficios extraordinarios, pero el capital fluirá naturalmente hacia esa industria hasta que la oferta y la demanda alcancen nuevamente un adecuado equilibrio, y el precio del paño volverá a bajar hasta los 40 s., su precio natural o necesario. Del mismo modo, cualquier demanda incrementada de cereal puede encarecerlo tanto como para rendir al agricultor más que los beneficios normales. Si hay tierra fértil en abundancia, el precio del cereal caerá otra vez a su nivel anterior, cuando se invierta en su producción la cantidad suficiente de capital, y los beneficios quedarán como antes; pero en ausencia de tierra fértil abundante, si para producir esa cantidad adicional se requiere más que la cantidad usual de capital y trabajo, el cereal no se abaratará hasta su nivel previo. Aumentará su precio natural, y el agricultor, en lugar de percibir permanentemente más beneficios, se verá obligado a contentarse con la tasa menor que es la consecuencia inevitable del alza de salarios, producida por el encarecimiento de los artículos de primera necesidad.

La tendencia natural de los beneficios, entonces, es a la baja, porque con el progreso de la sociedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida se obtiene con el sacrificio de más y más trabajo. Esta tendencia, esta gravitación de los beneficios, por así decirlo, es afortunadamente contrarrestada en repetidos intervalos por los adelantos en las maquinarias vinculadas a la producción de bienes de primera necesidad, así como por los descubrimientos en la ciencia de la agricultura que nos permiten prescindir de una parte del trabajo antes necesaria y reducir así el precio de las subsistencias indispensables para el trabajador. El encarecimiento de estos bienes y de los salarios, asimismo, tiene límites, porque tan pronto como los salarios igualen (como en el ejemplo antes expuesto) la suma de 720 l., que son los ingresos totales del agricultor, la acumulación deberá detenerse; en tal caso no habrá capital capaz de rendir beneficio alguno, no se demandará ningún trabajo adicional, y por consiguiente la población habrá llegado a su nivel máximo. En realidad, mucho antes de llegar a ese punto, la muy reducida tasa de beneficios frenará la acumulación, y casi todo el producto del país, una vez pagada la mano de obra, corresponderá a los propietarios de la tierra y a los recaudadores de diezmos e impuestos.

Así, partiendo del muy imperfecto ejemplo anterior como base de mis cálculos, resulta que al precio del cereal de 20 l. por *quarter* todo el ingreso neto del país pertenece a los terratenientes, porque en tal caso la misma cantidad de trabajo originalmente necesaria para producir 180 *quarters* es necesaria para producir 36; puesto que 20 l. : 4 l. :: 180 : 36. Luego, el agricultor que producía 180 *quarters* (si lo hubiese, porque el capital nuevo y el viejo invertidos en la tierra estarían tan mezclados que no habría forma de distinguirlos) vendería los

180 *qrs.* a 20 l. por *qr.* o		3.600 £
el valor de 144 *qrs.*	al terrateniente en concepto de renta, la diferencia entre 36 y 180 *qrs.*	2.880 £
36 *qrs.*		720 £
el valor de 36 *qrs.* para los 10 trabajadores		720 £

con lo que no quedaría ningún beneficio.

He supuesto que a este precio de 20 l. los trabajadores continúan consumiendo tres *quarters* por año cada uno o ..... 60 £
Y que gastan en las demás mercancías 12
72 por trabajador.

Con lo que 10 trabajadores cuestan 720 l. por año.

En todos estos cálculos he procurado sólo aclarar el principio, y casi no resulta necesario advertir que todo mi punto de partida está tomado al azar y sólo con el objeto de servir de ejemplo. Los resultados, aunque diferentes en grado, habrían sido los mismos en principio cualquiera que fuese la precisión con que hubiese expresado la diferencia en el número de trabajadores necesarios para obtener las cantidades sucesivas de cereal requeridas por una población creciente, la cantidad consumida por la familia del trabajador, etc. Mi objetivo ha sido simplificar la cuestión, y por eso no he tomado en cuenta el incremento del precio de los demás artículos que necesita el trabajador, aparte de los alimentos; un incremento que sería efecto del mayor valor de las materias primas con que son fabricados y que lógicamente elevaría más los salarios y reduciría los beneficios.

Ya he apuntado que mucho antes de que este nivel de precios se estableciera de modo permanente dejaría de haber estímulos para la acumulación; porque nadie acumula si no es con vistas a que su acumulación sea productiva, y sólo cuando es así invertida su gestión rinde un beneficio. No puede haber acumulación sin motivo, por lo que tal nivel de precios nunca será alcanzado. El agricultor y el industrial no pueden vivir sin beneficios, igual que el trabajador no puede hacerlo sin salarios. Su estímulo para acumular bajará con cada disminución del beneficio, y desaparecerá por completo cuando sus beneficios sean tan pequeños como para no aportarles una compensación adecuada por los problemas y riesgos que necesariamente afrontarán al invertir su capital productivamente.

Debo reiterar mi advertencia de que la tasa de beneficios caerá mucho más rápidamente de lo que he estimado en mis cálculos: si el valor del producto es el que he indicado bajo las circunstancias supuestas, el valor del capital del agricultor aumentará grandemente, puesto que por necesidad incluye muchos de los artículos cuyo valor aumenta. Antes de que el cereal suba de 4 l. a 12., es probable que su capital duplique su valor de cambio y pase a 6.000 l. en vez de 3.000 l. Si sus beneficios son de 180 l., o del 6% sobre su capital original, los beneficios no llegarán entonces a una *tasa* superior al 3%, puesto que 6.000 l. al 3% rinden 180 l.; y sólo en esas condiciones podría un nuevo agricultor con 6.000 l. en sus bolsillos iniciarse en el negocio agrícola.

Numerosas actividades derivarían en mayor o menor grado una ventaja por la misma causa. El cervecero, el destilador, el pañero, el linero, se verían compensados por la disminución de sus beneficios debido al alza en el valor de sus existencias de materias primas y productos terminados; pero un fabricante ferretero, joyero y de muchas otras mercancías, y también aquellos cu-

yos capitales consistan uniformemente en dinero, sufrirían todo el impacto de la caída en la tasa de beneficios, sin compensación alguna.

También cabe esperar que por más que disminuya la tasa de beneficios como consecuencia de la acumulación del capital invertido en la tierra y del alza en los salarios, la suma agregada de los beneficios aumente. Suponiendo que con acumulaciones repetidas de 100.000 l. la tasa de beneficio caiga de 20 a 19, 18, 17%, una tasa constantemente decreciente, debemos esperar que el monto total de beneficios percibidos por los sucesivos propietarios del capital se eleve progresivamente y sea mayor cuando el capital es de 200.000 l. que cuando es de 100.000 l., y aún mayor cuando es de 300.000 l.; y que así siguiendo crezca con cada incremento del capital, aunque a una tasa decreciente. Pero esta progresión tendrá lugar sólo durante un cierto tiempo: el 19% de 200.000 l. es más que el 20% de 100.000 l., y el 18% de 300.000 l. es más que el 19% de 200.000 l.; pero una vez que el capital se acumule en grandes sumas, y los beneficios caigan, la acumulación ulterior disminuye los beneficios totales. Supongamos que la acumulación es de 1.000.000 l. y los beneficios del 7%: la suma total de beneficios será de 70.000 l.; si se añaden 100.000 l. al millón y los beneficios bajan al 6%, los propietarios del capital cobrarán 66.000 l., o 4.000 l. menos, aunque el capital total aumente de 1.000.000 l. a 1.100.00 l.

Ahora bien, no puede haber acumulación del capital, en la medida en que éste rinda algún beneficio, sin que dé lugar no sólo a un mayor producto, sino a un aumento de su valor. Al invertirse un capital adicional de 100.000 l., ninguna parte del capital anterior se hará menos productiva. El producto de la tierra y el trabajo del país deben aumentar, y también su valor, no sólo por el valor del añadido que se efectúa sobre la cantidad de producción precedente, sino por el valor nuevo que se confiere al producto total de la tierra, debido a la mayor dificultad de producir la última porción del mismo. Cuando la acumulación del capital llega a ser muy grande, a pesar de este valor incrementado, su distribución será tal que corresponderá a los beneficios un valor menor que antes, mientras que el de la renta y los salarios será mayor. Si el capital experimenta adiciones sucesivas de 100.000 l. con una caída en la tasa de beneficios de 20 a 19, 18, 17%, etc., la producción anual aumentará en cantidad y su valor será mayor que todo el valor adicional que se estima que generará el nuevo capital. Subirá de 20.000 l. a más de 39.000 l., y después a más de 57.000 l., y cuando el capital invertido es de un millón, como acabamos de suponer, si se añaden 100.000 l. más, y los beneficios totales resultan de hecho menores que antes, se añadirán a pesar de todo más de 6.000 l. al ingre-

so del país, pero a la retribución de terratenientes y trabajadores, que obtendrán más que el producto adicional, y su posición les permitirá capturar incluso los beneficios previos del capitalista. Así, supongamos que el precio del cereal es de 4 l. por *quarter* y que, como hemos calculado, de cada 720 l. que le quedan al agricultor después de pagar su renta, él retiene 480 l. y paga a sus trabajadores 240 l.; cuando el precio sube a 6 l. por *quarter,* él se ve obligado a pagar a sus trabajadores 300 l., y retiene como beneficio sólo 420 l.: deberá pagarles 300 l. para permitirles consumir la misma cantidad de provisiones que antes, y no más. Si el capital invertido es tan cuantioso como para rendir cien mil veces 720 l., o 72.000.000 l., los beneficios agregados son de 48.000.000 l. cuando el trigo vale 4 l. por *quarter,* y si invirtiendo un capital mayor se obtienen 105.000 veces 720 l. cuando el trigo vale 6 l., o 75.600.000 l., los beneficios caen de 48.000.000 l. a 44.100.000 l., o 105.000 veces 420 l., y los salarios se elevan de 24.000.000 l. a 31.500.000 l. Los salarios suben porque se emplea más mano de obra, en proporción al capital; y cada trabajador recibe más salarios monetarios; pero la condición del trabajador, como ya hemos demostrado, empeora, en la medida en que está en posición de disponer de una cantidad menor del producto del país. Los únicos ganadores genuinos son los terratenientes; reciben más renta, primero, porque el producto es de mayor valor, y segundo, porque perciben una proporción mucho más amplia de dicho producto.

Aunque se produce un valor mayor, una proporción mayor de lo que queda de este valor una vez pagada la renta es consumida por los trabajadores, y es esto, y sólo esto, lo que regula los beneficios. Mientras la tierra produce en abundancia, los salarios podrán crecer transitoriamente y los trabajadores consumir más que su cuota habitual; pero el incentivo que ello brinda a la población la obligará pronto a ajustarse a su consumo normal. Ahora bien, cuando entran en cultivo tierras pobres o cuando se invierte más capital y trabajo en la tierra vieja, con un rendimiento menor, el efecto debe ser permanente. Una proporción mayor de la parte del producto que una vez pagada la renta queda para ser dividida entre los dueños del capital y los trabajadores corresponderá a estos últimos. Cada persona puede tener y probablemente tendrá una cantidad absoluta menor; pero como se emplea a más trabajadores en proporción al producto total retenido por el agricultor, los salarios absorberán el valor de una proporción mayor del producto total, y consiguientemente corresponderá a los beneficios el valor de una proporción menor. Las leyes de la naturaleza, que han limitado la capacidad productiva de la tierra, probablemente harán que esta situación sea permanente.

Llegamos así a la misma conclusión que intentamos establecer antes [pp. 59-60]: que en todos los países y todas las épocas los beneficios dependen de la cantidad de trabajo necesaria para proveer la subsistencia de los trabajadores en aquella tierra o con aquel capital que no rinde renta. Los efectos, pues, de la acumulación serán diferentes en los distintos países, y dependerán fundamentalmente de la fertilidad de la tierra. Por extenso que sea un país con tierras de mala calidad y donde la importación de alimentos esté prohibida, las acumulaciones más moderadas de capital vendrán acompañadas por acusadas disminuciones en la tasa de beneficio y por veloces aumentos en la renta; por el contrario, un país pequeño pero fértil, particularmente si permite la importación de alimentos, puede efectuar grandes acumulaciones de capital sin ninguna reducción apreciable en la tasa de beneficios ni un vasto incremento en la renta de la tierra. En el capítulo sobre los salarios [pp. 93-94] procuramos demostrar que el precio monetario de las mercancías no aumentaría con un alza de salarios, tanto bajo el supuesto de que el oro, el patrón monetario, fuera producido en el país o importado desde el exterior. Pero en caso contrario, si los precios de los bienes fueran elevados permanentemente por unos altos salarios, no sería por ello menos cierta la proposición que sostiene que los salarios altos invariablemente afectan a los empleadores de mano de obra, privándolos de una porción de sus beneficios reales. Supongamos que el sombrerero, el calcetero y el zapatero pagan cada uno 10 l. más en salarios para la fabricación de una cantidad determinada de sus mercancías, y que el precio de los sombreros, las medias y los zapatos se eleva en una suma suficiente para reintegrarles esas 10 l.; su situación no sería por ello mejor que si dicha subida no hubiese tenido lugar. Si el calcetero vende sus medias por 110 l. en vez de por 100 l., sus beneficios alcanzarían la misma suma de dinero que antes, pero como obtendría a cambio de esta misma suma una décima parte menos de sombreros, zapatos y cualquier otro artículo, y como podría con el monto anterior de sus ahorros emplear a menos trabajadores con salarios más elevados, y adquirir menos materias primas a precios mayores, no estaría mejor que si sus beneficios monetarios realmente no hubiesen disminuido en su monto, y todas las cosas se mantuviesen a sus precios anteriores. Así pues, he intentado demostrar, primero, que un alza en los salarios no eleva el precio de los bienes, pero invariablemente rebaja los beneficios; y segundo, que si los precios de todos los bienes suben, el efecto sobre los beneficios sigue siendo el mismo; y que de hecho sólo cae el valor del medio en el que precios y beneficios son estimados.

CAPÍTULO VII

SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior no produce nunca como efecto inmediato un aumento en la totalidad de los valores de un país, aunque puede contribuir muy poderosamente a aumentar la masa de bienes y, por ende, la suma de satisfacciones. Como el valor de todas las mercancías importadas se mide por la cantidad de producto de la tierra y del trabajo del país que se da a cambio de ellas, no obtendríamos un valor mayor, aunque, por el descubrimiento de nuevos mercados, consiguiésemos doble cantidad de mercancías extranjeras por una cantidad determinada de las nuestras. Si un comerciante que ha comprado productos ingleses por la suma de 1.000 l. obtiene a cambio de ellos una cantidad de productos extranjeros que puede vender en Inglaterra por 1.200 l., obtendrá un 20% de beneficios por esa inversión de su capital; pero ni sus ganancias ni el valor de las mercancías importadas será aumentado o disminuido por la mayor o menor cantidad de productos extranjeros adquiridos. Si él importa, por ejemplo, 25 o 50 barricas de vino, sus intereses no quedan afectados en absoluto porque una vez se vendan 25 barricas y otra 50 por la suma de 1.200 l. En uno y otro caso sería importado el mismo valor en Inglaterra. Si las 50 barricas se vendiesen por más de 1.200 l., los beneficios de este comerciante individual excederían del tipo corriente, y el capital acudiría, naturalmente, a este ventajoso comercio, hasta que el precio del vino descendiese y volviesen las cosas a su anterior nivel.

Se ha afirmado que las grandes rentabilidades que obtienen algunas veces determinados empresarios por medio del comercio exterior pueden elevar el tipo general de beneficios en el país, y que al retirarse capitales de otras inversiones para participar del nuevo y ventajoso comercio exterior se produci-

rá un alza general de precios y, por tanto, un aumento de los beneficios. Se ha dicho por reconocidas autoridades que, al destinarse necesariamente menos capital al cultivo del cereal, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., mientras la demanda se mantiene igual, el precio de esos artículos tiene que aumentar, y que el cultivador, el fabricante de sombreros, el de tejidos y el de zapatos tendrán mayores beneficios, del mismo modo que quien comercia con el extranjero[1].

Quienes mantienen este argumento convienen conmigo en que los tipos de beneficio en las diferentes inversiones tienen la tendencia a igualarse, avanzan y retroceden a la vez. Nuestra diferencia consiste en esto: ellos afirman que la igualdad de los beneficios se realizará por un alza general de los mismos, y yo soy de la opinión de que los de aquellos negocios favorecidos descenderán hasta el nivel general.

Porque niego, en primer lugar, que será dedicado necesariamente menos capital al cultivo del cereal, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., a no ser que la demanda de esas mercancías disminuya, y, siendo así, su precio no aumentará. En la compra de las mercancías extranjeras se empleará una cantidad igual, mayor o menor de productos de la tierra y del trabajo de Inglaterra. Si se emplea la misma cantidad, entonces subsistirá la misma demanda de tejidos, zapatos, sombreros y cereal que anteriormente, y la misma cantidad de trabajo se destinará a su producción. Si a consecuencia de ser más baratas las mercancías extranjeras se emplea para adquirirlas una porción menor del producto anual de la tierra y del trabajo de Inglaterra, quedará más para la adquisición de otras cosas. Pero si hay una mayor demanda de sombreros, zapatos, cereal, etc., lo que ha de ocurrir, porque los consumidores de artículos extranjeros tienen disponible una parte adicional de su renta, hay también un cierto capital disponible, aquel exceso requerido antes para adquirir las mercancías importadas a mayor precio; así que si hay una mayor demanda de cereal, zapatos, etc., se tienen también los medios para procurarse una oferta mayor; por tanto, ni los precios ni los beneficios pueden subir de un modo permanente. Si una cantidad mayor del producto de la tierra y del trabajo del país se emplease en la compra de los artículos extranjeros, menos puede ser empleado en la compra de otras cosas, y, por consiguiente, se requerirán menos sombreros, zapatos, etc. Al mismo tiempo que se retira capital de la producción de zapatos, sombreros, etc., tiene que emplearse más

[1] Véase Adam Smith, Libro I, cap. 9.

en la manufactura de aquellas mercancías del país con las cuales se adquieren las extranjeras, y, por consiguiente, si sumamos la demanda de mercancías nacionales y de las importadas, el total, por lo que se refiere al valor, está limitado, en todos los casos, por el producto y el capital del país. Si una aumenta, la otra tiene que disminuir. Si se duplica la cantidad de vino importado en Inglaterra a cambio de la misma cantidad de productos del país, los ingleses pueden consumir o bien el doble de lo que consumían antes de vino o bien una cantidad mayor de productos nacionales. Si mis ingresos fuesen de 1.000 l., con las que yo compraba anualmente un barril de vino de 100 l. y una cierta cantidad de productos ingleses por 900, cuando el vino descendiese a 50 l. el barril, yo podría ahorrar 50 l. o comprar un barril más de vino o más mercancías nacionales. Si compro más vino, y todos los bebedores hacen lo mismo, el comercio exterior no sería alterado en absoluto; la misma cantidad de mercancías inglesas serían exportadas a cambio de vino, y recibiríamos de éste doble cantidad, aunque no doble valor. Pero si yo y otros nos contentamos con la misma cantidad anterior de vino, se exportarían menos mercancías inglesas, y los bebedores de vino podríamos consumir las mercancías que se exportaban antes u otras cualesquiera por las que sintiésemos predilección. El capital requerido para su producción lo suministraría el que ha quedado libre en el comercio exterior.

Hay dos maneras de acumular el capital: puede ahorrarse a consecuencia de un aumento de ingresos o de una disminución del consumo. Si mis beneficios se elevasen de 1.000 l. a 1.200, mientras mis gastos continuasen siendo los mismos, acumulo anualmente 200 l. más que antes. Si ahorro 200 l. en mis gastos, mientras que mis beneficios siguen siendo iguales, se produce el mismo efecto: añadiría al año 200 l. a mi capital. El comerciante que importaba vino cuando los beneficios se habían elevado del 20 al 40%, tendría que comprar productos ingleses no por 1.000 l., sino por 857 l. 2 s. 10 d. y, además, seguir vendiendo el vino que importaba a cambio de esos bienes por 1.200; o si continuaba comprando aquellos productos por 1.000 l., tendría que vender éste en 1.400; obtendría así el 40 en vez del 20% de beneficios de su capital; pero si a consecuencia de la baratura de todas las mercancías en que gastan sus ingresos él y los demás consumidores ahorran 200 l. de cada 1.000 gastadas antes, ellos añadirían, efectivamente, más a la riqueza real del país; en un caso, los ahorros serían una consecuencia del aumento de los ingresos, y en el otro, una consecuencia de la disminución de los gastos.

Si por la introducción de la maquinaria bajasen un 20% de valor la generalidad de las mercancías en que se gastan los ingresos, me sería posible aho-

rrar de un modo más efectivo, como si mis ingresos hubiesen aumentado un 20%; pero en un caso el tipo de los beneficios permanece estacionario, y en el otro se ha elevado el 20%. Si debido a la introducción de mercancías extranjeras baratas puedo ahorrar el 20% de mis gastos, el efecto será precisamente el mismo que si la maquinaria hubiese reducido los gastos de su producción, pero los beneficios no se habrían elevado.

El tipo de los beneficios, por tanto, no se eleva como consecuencia de una extensión de los mercados, aunque tal extensión puede ser eficaz para producir un aumento en la masa de mercancías, y puede, por lo mismo, hacernos posible un aumento del fondo destinado a proporcionar a la producción el trabajo y los materiales en que el trabajo se emplee. Tiene la misma importancia para la felicidad de los hombres el que el aumento de nuestras satisfacciones sea una consecuencia del alza en el tipo de los beneficios que si se debe a una mejor distribución del trabajo, por la cual cada país produce aquellas mercancías para las que está especialmente capacitado por su situación, clima u otras ventajas naturales o artificiales, mercancías que cambia por las producidas en otros países.

Me he esforzado por demostrar en el curso de esta obra que el tipo de los beneficios no puede aumentar jamás como no sea por una reducción de los salarios, y que no puede haber reducción de salarios permanente sino a consecuencia de un abaratamiento de los artículos de primera necesidad en que son gastados aquellos salarios. En consecuencia, si, debido al desarrollo del comercio exterior, o por perfeccionamientos en la maquinaria, los alimentos y otros artículos necesarios para el trabajador pueden lanzarse al mercado a un precio reducido, los beneficios se elevarán. Si en vez de cultivar nuestro propio cereal o de fabricar los tejidos y otras cosas que son necesarias para el trabajador descubrimos un nuevo mercado en el que podamos proveernos de esas mercancías a precios más baratos, los salarios descenderán y los beneficios aumentarán; pero si las mercancías conseguidas a más bajo precio por medio de la extensión del comercio exterior o por el perfeccionamiento de la maquinaria son consumidas exclusivamente por los ricos, ninguna modificación tendría lugar en el tipo de los beneficios. Los salarios no serían afectados, aunque el vino, el terciopelo, la seda y otros artículos costosos bajasen un 50%, y, por tanto, los beneficios continuarían también inalterados.

De este modo, el comercio exterior, aunque es grandemente beneficioso para un país, puesto que aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que cada uno gasta sus ingresos y proporciona, por la abundancia y baratura de las mercancías, estímulos para el ahorro y para la acumulación de ca-

pital, no tiene tendencia a elevar los beneficios de capital, a no ser que los artículos importados sean de aquellos en que gastan sus salarios los trabajadores.

Las observaciones que se han hecho con respecto al comercio exterior se aplican igualmente al interior. El tipo de los beneficios no se aumenta nunca con una distribución mejor del trabajo, con la invención de maquinaria, con la construcción de caminos y canales o con otro medio cualquiera de reducir el trabajo, ya sea en la producción o en el transporte de las mercancías. Éstas son causas que actúan sobre los precios y son siempre grandemente beneficiosas para los consumidores, puesto que les hace posible obtener a cambio del mismo trabajo o del valor del producto de un trabajo igual una cantidad mayor de la mercancía a la cual se aplica la mejora, pero no afectan en manera alguna a los beneficios. Por otra parte, toda baja de salarios eleva los beneficios, pero no produce ningún efecto en el precio de las mercancías. Lo primero es ventajoso para todas las clases sociales, pues todas son consumidoras; lo segundo beneficia sólo a los productores; ellos ganan más, pero todas las cosas se mantienen en sus precios anteriores. En el primer caso obtienen lo mismo que anteriormente; pero todas las cosas en que son gastadas sus ganancias han disminuido de valor de cambio.

La misma ley que regula el valor relativo de las mercancías en un país no regula el valor relativo de las mercancías cambiadas entre dos o más países.

En un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía; y aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general y liga con el vínculo común del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado. En éste el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, el cereal se cultive en América y Polonia y los productos de ferretería y otros se fabriquen en Inglaterra.

En un mismo país, hablando generalmente, los beneficios están siempre al mismo nivel, o difieren solamente en cuanto que la inversión del capital puede ser más o menos segura y agradable. No sucede lo mismo entre países diferentes. Si los beneficios del capital empleado en el condado de York excediesen de los del capital invertido en Londres, éste se trasladaría rápida-

mente de Londres al condado de York, y se realizaría la igualdad de beneficios; pero si a consecuencia de una disminución en la tasa de producción de los terrenos ingleses, debido a un aumento de capital y de población, se elevasen los salarios y bajasen los beneficios, no se deduciría de ello que el capital y la población emigrarían necesariamente de Inglaterra a Holanda, España o Rusia, donde los beneficios pudieran ser más altos.

Si Portugal no estuviese en relación comercial con otros países, en vez de emplear una parte de su capital y trabajo en la producción de vinos, con los cuales compra él, para su uso propio, el tejido y los artículos metálicos de otros países, estaría obligado a destinar una parte de aquel capital a la manufactura de estas mercancías, las cuales obtendría, probablemente, de inferior calidad y en menor cantidad.

La cantidad de vino que deba dar a cambio de los tejidos ingleses no se determina por las cantidades respectivas de trabajo empleadas en la producción de cada mercancía, como ocurriría si ambas fuesen producidas en Inglaterra o ambas en Portugal.

En Inglaterra pueden darse tales circunstancias, que para producir el tejido se requiera el trabajo de 100 hombres durante un año; y si ella intentase producir vino, pudiera necesitar el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Inglaterra, por tanto, encuentra interés en importar vinos y comprarlos con la exportación de tejidos.

La producción del vino en Portugal puede requerir solamente el trabajo de 80 hombres en un año, y para la producción de tejidos en el país pudieran necesitarse 90 hombres por un tiempo igual. Le resulta, por ende, ventajoso exportar vino a cambio de los tejidos. Este intercambio puede tener lugar aun cuando la mercancía importada en Portugal pudiera producirse allí con menos trabajo que en Inglaterra. Aunque se fabricase el tejido con el trabajo de 90 hombres, sería importado de un país donde requiera el trabajo de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, con el cual obtienen más tejidos de Inglaterra de los que obtendría traspasando una parte de su capital del cultivo de los viñedos a la manufactura de tejidos.

Así pues, Inglaterra daría el producto del trabajo de 100 hombres por el de 80. Tal cambio no podría tener lugar entre individuos del mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede darse por el de 80 ingleses; pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede darse por el de 80 portugueses, 60 rusos o 120 hindúes. La diferencia, a este respecto, entre considerar un solo país y varios se explica fácilmente teniendo en cuenta la dificultad con que se mueve el capital de un país a otro para buscar inversiones más beneficiosas y la

rapidez con que se traslada invariablemente, de una región a otra del mismo país[2].

Indudablemente, sería ventajoso para los capitalistas de Inglaterra y para los consumidores de ambos países, en estas circunstancias, que el vino y los tejidos se produjesen en Portugal, y que el capital y el trabajo ingleses empleados en la manufactura de tejidos se trasladasen a Portugal, con esa misma aplicación. En ese caso, el valor relativo de aquellas mercancías sería regulado por el mismo principio que si se produjese una en el condado de York y la otra en Londres; y en cualquier otro caso, si el capital afluyese libremente hacia aquellos países en que pudiera ser empleado más ventajosamente, no habría diferencia entre el tipo de los beneficios, ni el precio real, o medido en trabajo, de las mercancías podría diferir más que en la cantidad de trabajo adicional que requiera transportarlas a los distintos mercados en que han de ser vendidas.

La experiencia, sin embargo, demuestra que la inseguridad, real o imaginaria, del capital, cuando no está bajo la inspección inmediata de su poseedor, junto con la resistencia natural de todo hombre a abandonar el país donde ha nacido y tiene sus relaciones y a confiarse con todos sus hábitos adquiridos a un Gobierno extraño y a nuevas leyes, contiene la emigración de capitales. Estos sentimientos, que yo no quisiera ver debilitados, inducen a la mayor parte de los hombres que tienen capital a contentarse con un tipo inferior de beneficios en su país antes que buscar un empleo más ventajoso de su riqueza en un país extranjero.

El oro y la plata, habiendo sido elegidos como medio general de cambio, se distribuyen, por la competencia del comercio, en tales proporciones entre los diferentes países, que ellos mismos se ajustan al tráfico natural que tendría lugar si no existiesen esos metales y aquel comercio fuese puramente un trueque.

Así, los tejidos no pueden importarse en Portugal si no se venden allí por

[2] Resultará entonces que un país con ventajas muy considerables en maquinaria y técnica, que por ello pudiese producir mercancías con mucho menos trabajo que sus vecinos, podría a cambio de esas mercancías importar una porción de los cereales que necesita para su consumo, incluso si sus tierras fueran más fértiles y pudiese cultivar el cereal con menos trabajo que el país de donde lo importa. Supongamos que dos hombres fabrican zapatos y sombreros; uno de ellos supera al otro en ambas actividades, pero en la elaboración de sombreros sólo supera a su competidor en un quinto, o un 20%, mientras que en la manufactura de zapatos lo aventaja en un tercio, o un 33%. ¿No será de interés para ambos que el mejor se dedique en exclusiva a fabricar zapatos y el peor a hacer sombreros?

una cantidad de oro mayor de la que cuestan en el país de donde son importados, y el vino no puede importarse en Inglaterra si no se vende allí por más de lo que cuesta en Portugal. Si el comercio fuese, simplemente, un trueque, Inglaterra solamente lo realizaría mientras hiciese los tejidos tan baratos, que con determinada cantidad de trabajo obtuviese más vino fabricando paños que cultivando viñedos; y también mientras en la industria portuguesa se produjesen efectos contrarios a éstos. Supongamos ahora que en Inglaterra se descubre un procedimiento para hacer el vino por el cual resultase más beneficioso producirlo que importarlo; entonces en este país una parte del capital se trasladaría del comercio exterior al interior; entonces dejarían de fabricarse tejidos para la exportación y se elaborarían vinos para el propio consumo. El precio del vino se regularía por estas nuevas condiciones; el vino aquí bajaría, mientras que los tejidos continuarían con su precio anterior, y en Portugal no tendría lugar alteración alguna en los precios de ambas mercancías. Durante cierto tiempo continuaría la exportación de tejidos a Portugal, porque su precio seguiría siendo allí más elevado que aquí; pero a cambio de estos tejidos, en vez de vino, habría que dar dinero, hasta que éste, acumulándose aquí y disminuyendo allí, actuaría sobre el valor relativo de los tejidos en ambos países y dejaría de ser provechoso exportarlos. Si la mejora introducida en la producción del vino fuera de gran importancia, podría resultar beneficioso para los dos países cambiar sus industrias; Inglaterra produciría todo el vino y Portugal todos los tejidos consumidos en ambos países; pero esto se realizaría solamente por medio de una nueva distribución de los metales preciosos, que elevase el precio del tejido en Inglaterra y lo bajase en Portugal. El precio relativo del vino bajaría en Inglaterra a consecuencia de la ventaja real de la mejora introducida en su producción; es decir, su precio natural descendería; el precio relativo del tejido subiría allí a causa de la acumulación del dinero.

Supongamos que antes del perfeccionamiento introducido en la producción del vino en Inglaterra, fuera allí su precio 50 l. la barrica y 45 el de cierta cantidad de tejido, mientras que en Portugal el precio de la misma cantidad de vino fuese 45 l., y el de la misma cantidad de tejido, 50; el vino se exportaría de Portugal con un beneficio de cinco libras, y el tejido, de Inglaterra, con el mismo beneficio.

Supongamos también que después de ese perfeccionamiento el vino baja a 45 l. en Inglaterra, conservando allí el tejido el mismo precio. Las transacciones mercantiles son independientes unas de otras. Mientras un comerciante pueda comprar tejidos en Inglaterra a 45 l. y venderlos en Portugal con

el beneficio corriente, continuará importando tejidos de aquel país. Su negocio consiste, simplemente, en adquirir tejido inglés, que paga por medio de una letra de cambio que adquiere con dinero portugués. No le importa nada lo que se haga con ese dinero; él ha saldado su deuda con la entrega de la letra. Su transacción está regulada, indudablemente, por las condiciones en que puede adquirir su letra, que él conoce en aquel momento; pero las causas que pueden influir en el precio de mercado de las letras, o sea, el tipo del cambio, es cuestión que no le incumbe.

Si los mercados son favorables para la exportación de vino de Portugal a Inglaterra, el exportador de este artículo será vendedor de una letra, la cual será adquirida bien por el importador del tejido, bien por la persona que ha vendido a éste la suya; así pues, sin necesidad de hacer traslados de dinero, el exportador de un país cobra por medio de las mercancías exportadas del otro. Sin haber ninguna transacción directa entre ellos, el dinero pagado en Portugal por el importador de tejidos será pagado al exportador portugués de vinos, y en Inglaterra, por la negociación de la misma letra, el exportador de tejidos será autorizado a exigir el valor de los mismos al importador de vino.

Pero si los precios fuesen tales que no pudiera exportarse vino a Inglaterra, el importador de tejidos tendrá que comprar, igualmente, su letra; pero el precio de ésta sería mayor a causa del conocimiento que tiene el vendedor de la misma de que no hay en el mercado letras suficientes para que resulten compensadas, a la postre, las transacciones entre los dos países; él puede saber que el oro o la plata que reciba a cambio de su letra acaso tenga que exportarlos a su corresponsal en Inglaterra, para que pueda pagar todos los giros que autorizó contra él, y, por tanto, cargará en el precio de la letra que vende los gastos en que incurriría al hacer esas remesas en metálico, además del beneficio justo y corriente.

Por consiguiente, si este premio que es menester pagar por una letra sobre Inglaterra fuese igual a los beneficios de importar tejidos, la importación, como es lógico, cesaría; pero si el premio de una letra fuese solamente del 2%, si fuese posible saldar una deuda de 100 l. que se tuviese en Inglaterra pagando 102 libras en Portugal, mientras el tejido costase 45 l. y se vendiese en 50, se importarían tejidos, las letras se comprarían y el dinero sería exportado hasta que su disminución en Portugal y su acumulación en Inglaterra ocasionasen tal estado de precios que no fuese ya provechoso continuar estas transacciones.

Pero la disminución de dinero en un país y su aumento en otro no actúan sobre el precio de una mercancía solamente, sino sobre los precios de todas,

y, por tanto, el precio del vino y del tejido habrán subido en Inglaterra y bajado ambos en Portugal. Siendo el precio del tejido 45 l. en un país y 50 en el otro, descendería, probablemente, a 49 o 48 libras en Portugal y subiría a 46 o 47 en Inglaterra, y no suministraría un beneficio suficiente, después de pagar el premio por la letra, para inducir a ningún comerciante a importar esta mercancía.

Así es como el dinero se reparte entre los distintos países en aquellas cantidades necesarias para regular un intercambio o trueque provechoso. Inglaterra exporta tejidos a cambio de vino, porque, obrando así, resulta más productiva su actividad industrial; obtiene así más tejidos y más vino de los que obtendría produciendo ambas cosas ella misma, y Portugal importa tejidos y exporta vino porque su actividad le rinde más provecho produciendo vino para los dos países. Si fuese más difícil producir tejidos en Inglaterra o vino en Portugal, o más fácil producir vino en Inglaterra y tejidos en Portugal, el intercambio cesaría inmediatamente.

No se ha operado ningún cambio en las circunstancias de Portugal, pero Inglaterra encuentra que puede emplear su trabajo más productivamente en la producción del vino, e instantáneamente se alterará el intercambio entre los dos países. No solamente será detenida la exportación de vino en Portugal, sino que tendrá lugar, además, una nueva distribución de los metales preciosos y será también impedida su importación de tejidos.

Ambos países encontrarían ventajoso, probablemente, hacer su propio vino y sus propios tejidos; pero se llegaría a este resultado singular: en Inglaterra, aunque el vino fuese más barato, el tejido subiría de precio y el consumidor tendría que pagar más por él, mientras que en Portugal tanto los consumidores de vino como los de tejidos adquirirían ambas mercancías a más bajo precio. En el país donde se introdujo el perfeccionamiento industrial los precios se elevarían, descendiendo, por el contrario, en aquel donde no ha tenido lugar cambio alguno, pero que ha sido privado de un importante ramo de su comercio exterior.

Pero esto sólo aparentemente sería ventajoso para Portugal, pues la cantidad total de vino y tejidos producida en el país sería menor, mientras que sería mayor en Inglaterra. El dinero habría variado de valor en ambos países, bajando en Inglaterra y subiendo en Portugal. Estimada en dinero, la renta total de Portugal sería menor que antes; estimada en el mismo medio, la renta total de Inglaterra habría aumentado.

Por consiguiente, parece que los perfeccionamientos de una manufactura en un país cualquiera tienden a alterar la distribución de los metales precio-

sos entre todas las naciones: tienden a aumentar la cantidad de mercancías, y al mismo tiempo a elevar todos los precios en el país donde el perfeccionamiento ha tenido lugar.

Para simplificar la cuestión, he supuesto que el comercio entre dos países estaba reducido a dos mercancías únicas: vino y tejidos; pero es notorio que muchos y muy diversos artículos entran en las listas de exportación e importación. Al salir dinero de un país y acumularse en otro, son afectados los precios de todas las mercancías, y, por tanto, se estimula así la exportación de otras mercancías, aparte del dinero, lo cual impedirá que se produzcan en el valor de éste, en ambos países, efectos tan considerables, que, de no ser así, cabría esperar.

Aparte de las mejoras en las artes y en la maquinaria, hay otras varias causas que están actuando constantemente en el curso natural del comercio y que intervienen en el equilibrio y en el valor relativo del dinero. Primas a la exportación o importación o nuevos impuestos sobre las mercancías perturban, por sus efectos, unas veces directos y otras indirectos, el intercambio natural del trueque y producen una necesidad consiguiente de importar o exportar dinero, para que los precios puedan acomodarse al curso natural del comercio, y este efecto se produce no solamente donde ha tenido lugar la causa perturbadora, sino también, en mayor o menor grado, en todos los países del mundo comercial.

Esto explica, en cierto modo, el hecho de que el dinero tenga diferentes valores en los distintos países; nos explica por qué los precios de las mercancías nacionales y de aquellas de gran volumen, aunque relativamente de poco valor, son, aparte de otras causas, más altos en aquellos países donde prosperan las manufacturas. De dos países que tengan la misma población exactamente y cultiven la misma cantidad de tierra, de igual fertilidad y con los mismos conocimientos de la técnica agrícola, los precios de los productos del suelo serán más altos en aquel donde sea mayor la habilidad y mejor la maquinaria empleada en la manufactura de mercancías exportables. El tipo de los beneficios diferirá, probablemente, poco, pues los salarios o la remuneración del trabajador pueden ser iguales en ambos; pero aquellos salarios, así como los productos de la tierra, serán tasados más altos, en dinero, en aquel país donde, a causa de las ventajas de su habilidad y maquinaria, se importa una mayor cantidad de dinero a cambio de sus productos.

De estos dos países, si uno lleva ventaja en la manufactura de bienes de cierta calidad y el otro la lleva en la manufactura de otros bienes de calidad diferente, ninguno de los dos ejercería influencia sobre la distribución de los

metales preciosos; pero si la ventaja fuese muy preponderante en favor de uno de ellos, ese efecto sería inevitable.

En la primera parte de esta obra hemos supuesto, para facilitar nuestra argumentación, que el dinero se mantenía constante en su valor; nosotros estamos intentando demostrar ahora que, aparte de las variaciones ordinarias en el valor del dinero y de aquellas comunes a todo el mundo comercial, existen además variaciones particulares a las que el dinero está sometido en determinados países, y el hecho de que el valor del dinero no es nunca el mismo en dos países cualesquiera depende de los tributos, de la habilidad manufacturera, de las ventajas del clima, de los productos naturales y de otras muchas causas.

Aunque el dinero está sometido a variaciones tan permanentes y, por ende, los precios de las mercancías que son comunes a la mayor parte de los países están sujetos también a considerables diferencias, ningún efecto se produciría, sin embargo, sobre el tipo de los beneficios por la entrada o salida de dinero. El capital no aumenta porque se aumente la circulación monetaria. Si la renta pagada al propietario por el cultivador y los salarios de sus trabajadores son el 2% más altos en un país que en otro, y si, al mismo tiempo, el valor nominal del capital del cultivador es de un 20% más, él recibirá exactamente el mismo tipo de beneficios, aunque venda sus productos un 20% más caros.

Los beneficios, nunca se repetirá demasiado, dependen de los salarios, no del salario nominal, sino real; no del número de libras que puedan pagarse anualmente al trabajador, sino del número de días de trabajo necesarios para obtener estas libras. Los salarios, por tanto, pueden ser iguales en dos países; pueden estar, además, en la misma relación con la renta y con el producto total obtenido de la tierra, aunque en uno de esos países reciba el trabajador 10 chelines por semana, y en el otro, 12.

En los tiempos primitivos de la sociedad, cuando las manufacturas habían progresado muy poco y la producción de todos los países era muy semejante, consistiendo en mercancías de mucho volumen y de gran utilidad, el valor del dinero en aquellos países se regulaba por su distancia a las minas en que se proveían de metales preciosos; pero a medida que las artes y perfeccionamientos de la sociedad avanzan y cada nación aventaja a otras en alguna manufactura particular, aunque esa distancia se tenga todavía en cuenta, el valor de los metales preciosos es regulado principalmente por la superioridad de esas manufacturas.

Supongamos que todos los países producen cereal, ganado y vestidos tos-

cos, y que fuese con la exportación de esos artículos como pudiera conseguirse el oro de los países que lo producen o de aquellos que lo retienen en su poder; el oro tendría, naturalmente, mayor valor de cambio en Polonia que en Inglaterra, a causa del gasto mayor que supone transportar a más larga distancia una mercancía tan voluminosa como el cereal y también a causa del mayor gasto de llevar el oro hasta Polonia.

Esta diferencia en el valor del oro, o, lo que es igual, esa diferencia en el precio del cereal en los dos países, subsistiría aunque las facilidades de producir cereal en Inglaterra excediesen, con mucho, a las de Polonia, a causa de la mayor fertilidad de la tierra y de la superioridad en habilidad y útiles del labrador.

Sin embargo, si Polonia se adelantase en el progreso de sus manufacturas; si consiguiese fabricar una mercancía muy demandada, que contuviese un gran valor en un volumen pequeño, o si ese país estuviese dotado exclusivamente con algún producto natural, grandemente deseado, y que no poseyesen otros países, entonces obtendrían una cantidad adicional de oro a cambio de esta mercancía, que actuaría sobre el precio de su cereal, su ganado y sus vestidos. La desventaja de la distancia sería probablemente más que compensada por la ventaja de tener una mercancía exportable de gran valor, y entonces el valor del dinero sería constantemente más bajo en Polonia que en Inglaterra. Si, por el contrario, la ventaja de la habilidad y de la maquinaria fuese poseída por Inglaterra, otra razón sería añadida a las que ya existían antes para que el oro valiese en este país menos que en Polonia y explicaría por qué tienen allí más alto precio el cereal, el ganado y los vestidos.

Éstas son, creo yo, las dos únicas causas que regulan el valor relativo del dinero en dos países diferentes, pues aunque los tributos ocasionan perturbaciones en el equilibrio del dinero, lo hacen porque privan al país donde se imponen de algunas de las ventajas que le corresponden por su habilidad, su industria y su clima.

He puesto gran cuidado en establecer la distinción entre un bajo valor del dinero y un alto valor del cereal o de cualquier otra mercancía que se compare con aquél. Estos dos hechos han sido considerados generalmente como si tuviesen la misma significación; pero es evidente que cuando el cereal sube de cinco a diez chelines el *bushel,* puede ser debido bien a una baja del valor del dinero, bien a un alza del valor del cereal. Hemos visto que, debido a la necesidad de recurrir sucesivamente a tierras de peor y peor calidad, para alimentar a una población creciente, el cereal tiene que subir en valor relativo con respecto a otras cosas. Por tanto, si el dinero permanece constante en su

valor, el cereal se cambiará por una cantidad mayor de ese dinero, es decir, aumentará su precio. La misma subida de precio del cereal será producida con un perfeccionamiento tal en la maquinaria y en las manufacturas que haga posible fabricar mercancías con ventajas especiales, pues a consecuencia de esto afluirá dinero, éste bajará de valor y se cambiará por una cantidad menor de cereal. Pero los efectos que se derivan de un alto precio del cereal son completamente diferentes, según proceda el alza del valor del cereal mismo o de una baja de valor del dinero. En ambos casos subirán los salarios en dinero; pero si aquello es una consecuencia de la caída del valor del dinero, no sólo subirán el cereal y los salarios, sino todas las demás mercancías. Si el fabricante tiene que pagar más en salarios, recibirá también más por sus productos manufacturados, y el tipo de los beneficios se mantendrá invariable. Pero cuando el alza de precio del cereal es efecto de la mayor dificultad de su producción, los beneficios descenderán, pues el fabricante se verá obligado a pagar más en concepto de salarios, y no le será posible resarcirse subiendo el precio de sus artículos manufacturados.

Cualquier progreso en la explotación de las minas por el cual puedan producirse los metales preciosos con menor cantidad de trabajo hará bajar, en general, el valor del dinero. Se cambiará entonces por una menor cantidad de mercancías en todos los países; pero cuando algún país particular aventaje a otros en sus manufacturas, el dinero afluirá hacia él, su valor descenderá y los precios del cereal y del trabajo serán más altos en este país.

El mayor valor del dinero no será indicado por el tipo de cambio; las letras pueden continuar negociándose a la par aunque los precios del cereal y de la mano de obra sean un 10, un 20 o un 30% más elevados en un país que en otro. En las circunstancias supuestas, tal diferencia de precios corresponde al orden natural de las cosas, y el cambio sólo puede estar a la par cuando se introduce una cantidad de dinero suficiente en un país que sobresalga en sus manufacturas, de forma que incremente el precio de sus cereales y su trabajo. Si los países extranjeros prohibieran la exportación de dinero y lograran hacer cumplir dicha regulación, ellos podrían impedir la elevación en los precios del cereal y del trabajo en el país industrial, puesto que tal elevación sólo puede tener lugar después de una entrada de metales preciosos, suponiendo que no se utiliza papel moneda, pero no podrían impedir que el tipo de cambio les resultara muy desfavorable. Si Inglaterra fuese un país industrial, y si fuera posible impedir la exportación de dinero, el tipo de cambio con Francia, Holanda y España podría estar un 5, un 10 o un 20% en contra de esos países.

Cada vez que el flujo monetario se interrumpe forzadamente, y cuando se impide que el dinero se sitúe a su justo nivel, no hay límites para las posibles variaciones del tipo de cambio. Los efectos son similares a los que se siguen cuando se fuerza dentro de la circulación un papel moneda no convertible en metal precioso a voluntad del tenedor. Dicha moneda queda necesariamente limitada al país donde se emite; cuando resulta abundante no puede difundirse entre otros países. Se rompe el equilibrio de la circulación y el cambio será inevitablemente desfavorable al país donde su cantidad deviene excesiva; tales serían también los efectos de un circulante metálico si con medidas coactivas, con leyes que no pudiesen ser eludidas, se confinara el dinero en un país cuando la corriente comercial lo impulsara hacia otros países.

Cuando cada país posee exactamente la cantidad de dinero que debe tener, el dinero no vale lo mismo en todos, puesto que con respecto a muchas mercancías puede diferir en un 5, un 10 o incluso un 20%, pero los cambios estarán a la par. Cien libras esterlinas en Inglaterra, o la plata contenida en cien libras, comprarían una letra de cien libras, o una cantidad igual de plata en Francia, España u Holanda.

Al hablar del tipo de cambio y el valor comparativo del dinero en países diferentes no debemos referirnos en absoluto al valor del dinero estimado en bienes en cualquier país. El tipo de cambio nunca se determina estimando el valor relativo del dinero en cereales, paño o una mercancía cualquiera, sino estimando el valor del dinero en un país en términos del dinero de otro.

Puede determinarse también valiéndose de alguna medida común para los dos países. Si una letra sobre Inglaterra, de 100 l., comprase la misma cantidad de bienes en Francia o España que una letra sobre Hamburgo de la misma suma, el cambio entre Hamburgo e Inglaterra estaría a la par; pero si una letra sobre Inglaterra de 130 l. comprase lo mismo que una letra sobre Hamburgo de 100, el cambio estaría un 30% contra Inglaterra.

En Inglaterra con 100 l. puede comprarse una letra o el derecho a recibir 101 en Holanda, 102 en Francia y 105 en España. El cambio con Inglaterra en este caso se dice que es de 1% contra Holanda, 2% contra Francia y 5% contra España. Indica esto que el nivel del dinero corriente está más alto de lo que debiera en estos países y que sus valores, en comparación con el de Inglaterra, serían puestos a la par inmediatamente si se extrajese de la circulación de aquéllos para añadirlo al de Inglaterra.

Quienes afirmaban que nuestro dinero estuvo depreciado durante los diez años últimos, cuando el cambio varió del 20 al 30% contra este país, no han sostenido nunca, como se les imputó, que el dinero no puede valer más en un

país que en otro, comparado con varias mercancías; afirmaban solamente que 130 l. no podían retenerse en Inglaterra, a menos que fuesen depreciadas, cuando no tenían más valor, estimadas en dinero de Hamburgo o de Holanda, que el metal fino de 100 libras.

Enviando 130 libras esterlinas inglesas a Hamburgo, aun con un gasto de cinco, yo tendría allí 125. ¿Por qué, pues, he de consentir en la entrega de 130 por una letra que me permita recibir solamente 100 l. en Hamburgo, a menos que mis libras no fuesen buenas? La explicación es que aquellas libras están efectivamente depreciadas, valen menos que las libras de Hamburgo, y si realmente las enviase allí, con un gasto de cinco, las vendería por 100 solamente. Con libras esterlinas en metálico no se niega que mis 130 me procurarían 125 en Hamburgo; pero con las libras en papel sólo puedo obtener 100; y, sin embargo, se afirmaba que 130 en papel tenían igual valor que 130 en plata u oro.

Algunos afirmaban, más razonablemente, que, en efecto, 130 en papel no tenían el mismo valor que 130 en metálico, pero decían que era la moneda metálica la que había cambiado de valor, y no el papel-moneda. Deseaban limitar el significado de la palabra depreciación a un descenso efectivo de valor y no a una diferencia relativa entre el valor de la moneda y el patrón legal que lo regula. Cien libras de dinero inglés valían antes, y se podían adquirir con ellas, 100 libras del dinero de Hamburgo; en cualquier otro país, con una letra de 100 libras sobre Hamburgo, se compraría la misma cantidad exactamente de mercancías. Pero para obtener, más tarde, las mismas cosas estaba yo obligado a entregar 130 libras inglesas, mientras que un hamburgués podía obtenerlas con 100 libras de Hamburgo. Si el dinero inglés tuviese el mismo valor que antes, el de Hamburgo habría subido. Pero ¿dónde está la prueba de esto? ¿Cómo puede saberse si es el dinero inglés el que ha bajado o el de Hamburgo el que ha subido? No tenemos prueba, y no puede ser realmente afirmado ni realmente contradicho. Todas las naciones se han convencido muy pronto de que no existe en la Naturaleza una medida fija del valor a la que podamos recurrir con seguridad, y, por tanto, eligieron un medio que, en general, les pareció menos variable que otro cualquiera.

A este patrón tenemos que ajustarnos mientras no se cambie la ley que lo haya establecido o mientras no se descubra alguna otra mercancía con cuya aplicación se obtenga una medida mejor que aquella de que disponemos. Mientras el oro sea exclusivamente nuestro patrón legal, el dinero estará depreciado cuando una libra esterlina no tenga el mismo valor que cinco peniques-peso y tres granos de oro de ley, y esto lo mismo cuando el valor del oro sube que cuando baja.

CAPÍTULO VIII

SOBRE LOS IMPUESTOS

Los impuestos son una parte del producto de la tierra y el trabajo de un país que se pone a disposición del Estado y cuyo importe siempre se paga en última instancia con el capital o el ingreso del país.

Ya hemos visto que el capital de un país es fijo o circulante, según que su naturaleza sea más o menos durable. Es difícil definir rigurosamente dónde comienza la distinción entre capital circulante y fijo, porque la durabilidad del capital tiene virtualmente infinitos grados. El alimento de un país es consumido y reproducido al menos una vez por año; la vestimenta del trabajador probablemente no sea consumida y reproducida en menos de dos años, mientras que su casa y sus muebles se calcula que durarán un período de diez o veinte años.

Se dice que un país incrementa su capital cuando sus producciones anuales exceden su consumo anual; cuando su consumo anual no es como mínimo repuesto por su producción anual, se dice que su capital disminuye. Por tanto, el capital puede ampliarse mediante una producción mayor o mediante un consumo improductivo menor.

Si al consumo del Estado, incrementado gracias a la recaudación de impuestos adicionales, le corresponde una producción mayor o un consumo menor por parte de la población, los impuestos recaerán sobre el ingreso, y el capital nacional no se verá afectado; pero si la producción no aumenta o el consumo improductivo no disminuye, entonces los impuestos recaerán necesariamente sobre el capital, es decir, menoscabarán el fondo destinado al consumo productivo[1].

[1] Debe entenderse que todas las producciones de un país son consumidas, pero media la máxima diferencia imaginable entre que sean consumidas por quienes reproducen otro valor o por quie-

En la medida en que el capital de un país disminuye, sus producciones necesariamente disminuirán; y por consiguiente, si prosigue el mismo gasto improductivo por parte del pueblo y el Estado, con una reproducción anual permanentemente decreciente, los recursos del pueblo y el Estado se agotarán con creciente rapidez, y la consecuencia será la miseria y la ruina.

A pesar del inmenso gasto del Estado inglés durante los últimos veinte años, no cabe dudar de que la mayor producción del pueblo lo ha compensado con creces. El capital nacional no sólo no ha mermado, sino que ha aumentado grandemente, y el ingreso anual de la población, incluso después del pago de los impuestos, es probablemente mayor en el presente que en cualquier etapa anterior de nuestra historia.

Como prueba de ello podemos referirnos al incremento de la población, a la extensión de la agricultura, a la expansión del transporte marítimo y de la industria, a la construcción de muelles, a la apertura de numerosos canales, y a muchas otras obras costosas, todo lo cual denota un aumento tanto del capital como de la producción anual.

Sin embargo, está claro que sin los impuestos dicha expansión del capital habría sido mucho mayor. No hay impuestos que no tiendan a recortar la capacidad para acumular. Todos los impuestos deben recaer sobre el capital o el ingreso. Si gravan el capital, deben proporcionalmente reducir el fondo cuya dimensión siempre regula la dimensión de la actividad productiva del país; y si gravan el ingreso, deben o bien frenar la acumulación o bien forzar a los contribuyentes a ahorrar el monto del impuesto efectuando un recorte correspondiente en su anterior consumo improductivo de artículos necesarios y de lujo. Algunos impuestos producirán estos efectos en un grado mucho mayor que otros, pero el gran mal de los impuestos no ha de encontrarse en ninguna selección de sus objetos, sino en la suma general de sus efectos tomados conjuntamente.

Los impuestos no inciden necesariamente sobre el capital aunque graven el capital, ni sobre el ingreso porque graven el ingreso. Si de mi ingreso de 1.000 l. por año debo pagar 100 l., ello representaría efectivamente un im-

---

nes no lo hacen. Cuando afirmamos que un ingreso es ahorrado y añadido al capital, lo que queremos decir es que la porción del ingreso que así se incorpora al capital es consumida por trabajadores productivos en vez de improductivos. No hay mayor error que suponer que el capital aumenta gracias a la abstención del consumo. Si el precio de la mano de obra se eleva tanto que a pesar de la expansión del capital no pudiese emplearse más, yo diría que dicha expansión del capital es consumida improductivamente.

puesto sobre mi renta si me limito a gastar las 900 l. restantes, pero sería un impuesto sobre el capital si yo sigo gastando 1.000 l.

El capital del que se deriva mi ingreso de 1.000 l. puede valer 10.000 l.; un impuesto de un 1% sobre dicho capital equivaldría a 100 l.; pero mi capital no se vería afectado si después de pagar el impuesto me conformo, como antes, con gastar 900 l.

El deseo que cada persona tiene de mantener su posición social y conservar su riqueza al nivel que haya podido alcanzar hace que el grueso de los impuestos, sea que graven el capital o el ingreso, se deduzca del ingreso; y así a medida que evoluciona la tributación, o el Estado aumenta sus gastos, los disfrutes anuales del pueblo deben disminuir, salvo que puedan expandir proporcionalmente sus capitales y sus rentas. La política de los gobiernos debería ser fomentar en el pueblo esa misma disposición, y nunca establecer impuestos que inevitablemente recaerán sobre el capital, porque al hacerlo menoscaban los fondos para el mantenimiento de la mano de obra, con lo que reducen la producción futura del país.

En Inglaterra esta política ha sido ignorada, al haberse aplicado gravámenes sobre las certificaciones testamentarias, los legados y todos los impuestos que afectan a las transmisiones de propiedad *mortis causa*. Si un legado de 1.000 l. está sometido a un impuesto de 100 l., el legatario considera que su legado asciende sólo a 900 l. y no tiene ningún motivo concreto para ahorrar de sus gastos las 100 l. del gravamen, con lo que el capital del país se reduce; pero de haber recibido efectivamente 1.000 l. y haber tenido que pagar 100 l. como impuesto sobre el ingreso, el vino, los caballos o los sirvientes, probablemente habría disminuido o más bien no habría incrementado su gasto en ese monto, y el capital del país no habría mermado.

«Los impuestos sobre la transferencia de propiedad de los muertos a los vivos —dice Adam Smith— recaen finalmente, y también inmediatamente, sobre las personas a las que se transfiere la propiedad. Los impuestos sobre la venta de tierra recaen totalmente sobre el vendedor. Casi siempre el vendedor necesita vender, con lo que deberá contentarse con el precio que pueda conseguir. El comprador rara vez está apremiado para comprar, con lo que sólo ofrecerá el precio que le convenga. Él considera lo que le costará la tierra tomando conjuntamente precio e impuesto. Cuanto más deba pagar en concepto de impuesto, menos estará dispuesto a entregar en concepto de precio. Tales impuestos, por consiguiente, recaen necesariamente sobre una persona necesitada, y son por ello muy crueles y opresivos.» «Los impuestos de timbre y los derechos sobre el registro de obligaciones y contratos relativos al

préstamo de dinero recaen totalmente sobre el prestatario, y de hecho siempre son pagados por él. Los aranceles judiciales del mismo tipo recaen sobre los litigantes y reducen para ambas partes el valor capital de lo que se disputan. Cuanto más cuesta adquirir una propiedad, menor es su valor neto una vez adquirida. Todos los impuestos sobre la transferencia de propiedad de cualquier clase, en la medida en que disminuyen el valor capital de esa propiedad, tienden a disminuir los fondos destinados al mantenimiento del trabajo. En mayor o menor medida, son todos impuestos contrarios al ahorro y que elevan el ingreso del soberano, que rara vez mantiene otra cosa que no sean trabajadores improductivos, a expensas del capital de la gente, que mantiene sólo trabajadores productivos.»

Pero no es ésta la única objeción que cabe plantear ante los impuestos sobre la trasmisión de propiedad; impiden que el capital nacional sea distribuido de la forma más beneficiosa para la comunidad. Nada es más conveniente para la prosperidad general que las facilidades que se den para el traspaso e intercambio de todo tipo de propiedad, ya que por tales medios el capital de toda suerte puede abrirse camino hacia las manos de quienes lo invertirán mejor en la expansión de las producciones del país. «¿Por qué —pregunta el Sr. Say— desea un individuo vender su tierra? Porque tiene en perspectiva otra inversión en la cual sus fondos serán más productivos. ¿Por qué desea otro comprar esa misma tierra? Para invertir un capital que le renta poco, o que estaba inutilizado, o cuyo empleo él piensa que es susceptible de mejora. Este intercambio incrementará el ingreso global, puesto que eleva la renta de ambas partes. Pero si las cargas son tan exorbitantes que impiden la transacción, constituyen un obstáculo a este incremento de la renta total.» Sin embargo, tales impuestos son de fácil recaudación, y muchos pensarán que ello compensa en algo los perjuicios que ocasionan.

CAPÍTULO IX

IMPUESTOS SOBRE LOS PRODUCTOS DEL SUELO

He demostrado antes, y confío en que satisfactoriamente, el principio de que el precio del cereal es regulado por el coste de su producción exclusivamente en aquella tierra, o más bien exclusivamente con aquel capital, que no rinde renta, con lo que se sigue que todo lo que eleve el coste de producción elevará el precio, y todo lo que reduzca el coste reducirá el precio. La necesidad de cultivar la tierra peor, o de obtener un rendimiento menor con un capital adicional determinado sobre una tierra ya en cultivo, inevitablemente elevará el valor de cambio de la producción primaria. La invención de máquinas que permitan al cultivador obtener su cereal a un coste de producción menor necesariamente reducirá su valor de cambio. Cualquier gravamen que se imponga sobre el cultivador, sea en la forma de impuesto sobre la tierra, diezmos o un impuesto sobre el producto una vez obtenido, elevará el coste de producción y aumentará por tanto el precio del producto del suelo.

Si el precio de dicho producto no subiera de modo que compensase al cultivador por el impuesto, él naturalmente abandonaría una actividad en la que sus beneficios se vieran recortados por debajo del nivel general; esto daría lugar a una reducción de la oferta, hasta que la no disminuida demanda genere tal subida de precios en los productos de la tierra que vuelva su cultivo tan rentable como la inversión del capital en cualquier otra actividad.

Un alza de precios es el único medio que le permitiría pagar el impuesto y seguir obteniendo los beneficios usuales y normales en esta inversión de su capital. No podría deducir el impuesto de la renta que paga, y obligar al terra-

teniente a pagarlo, puesto que no paga renta. No lo deduciría de sus beneficios, porque no hay razón alguna por la que deba mantener una inversión que le rinde un beneficio pequeño, cuando todas las demás rinden uno superior. Es por tanto incuestionable que él podrá elevar el precio del producto por un monto equivalente al impuesto.

Un impuesto sobre el producto de la tierra no será pagado por el terrateniente ni por el agricultor; deberá pagarlo el consumidor, en forma de un precio mayor.

Hay que recordar que la renta es la diferencia entre el producto obtenido por porciones iguales de trabajo y capital empleadas en tierras de la misma o diferente calidad. También debe recordarse que la renta monetaria de la tierra y la renta en cereal no varían en la misma proporción.

En el caso de un impuesto sobre el producto del suelo, una contribución sobre la tierra o un diezmo, la renta en cereal de la tierra cambia, mientras que la renta monetaria se mantiene invariable.

Si como hemos supuesto [pp. 75n. y 99] la tierra en cultivo es de tres calidades, y con la misma cantidad de capital

180 *qrs.* de cereal se obtienen en la tierra n.º 1
170 2
160 3

la renta de la n.º 1 serían 20 *quarters,* la diferencia entre la de la n.º 3 y la de la n.º 1; y la de la n.º 2, 10 *quarters,* la diferencia ente la de la n.º 3 y la de la n.º 2; mientras que la n.º 3 no pagaría ninguna renta.

Si el precio del cereal es de 4 l. por *quarter,* la renta monetaria de la n.º 1 sería 80 l., y la de la n.º 2, 40 l.

Supongamos que se establece un impuesto sobre el cereal de 8 s. por *quarter;* el precio subiría entonces a 4 l. 8 s.; si los terratenientes obtienen la misma renta en cereal que antes, la renta de la n.º 1 sería de 88 l., y la de la n.º 2, 44 l. Pero ellos no obtendrían la misma renta en cereal; el impuesto incidiría más intensamente en la n.º 1 que en la n.º 2, y más en la n.º 2 que en la n.º 3, porque se recaudaría sobre una cantidad mayor de cereal. Lo que regula el precio es la dificultad de producción en la n.º 3; y el cereal aumenta hasta 4 l. 8 s. con objeto de que los beneficios del capital invertido en la n.º 3 se equilibren con los beneficios normales del capital.

El producto y el impuesto en las tres calidades de tierra serán los siguientes:

n.º 1, que produce	180 *qrs.* a 4 l. 8 s. por *qr.*		792 £
Deduciendo el valor de	16,3 u 8 s. por *qr.* sobre 180 *qrs.*		72
Producto neto en cereal	163,7	Producto neto en dinero	720 £
n.º 2, que produce	170 *qrs.* a 4 l. 8 s. por *qr.*		748 £
Deduciendo el valor de	15,4 *qrs.* a 4 l. 8 s. u 8 s. por *qr.* sobre 170 *qrs.*		68
Producto neto en cereal	154,6	Producto neto en dinero	680 £
n.º 3, que produce	160 *qrs.* a 4 l. 8 s.		704 £
Deduciendo el valor de	14,5 *qrs.* a 4 l. 8 s. u 8 s. por *qr.* sobre 160 *qrs.*		64
Producto neto en cereal	145,5	Producto neto en dinero	640 £

La renta monetaria de la n.º 1 seguiría siendo de 80 l., o la diferencia entre 640 l. y 720 l.; y la de la n.º 2, 40 l., o la diferencia entre 640 l. y 680 l., exactamente igual que antes; pero la renta en cereal se reduciría de 20 *quarters* en la n.º 1 a 18,2 *quarters*, la diferencia entre 145,5 y 163,7 *quarters*, y la de la n.º 2 de 10 a 9,1 *quarters*, la diferencia entre 145,5 y 154,6 *quarters*.

Un impuesto sobre el cereal, por tanto, recaería sobre quienes lo consumen y elevaría su valor con respecto al de las demás mercancías en un grado proporcional al impuesto. En la medida en que el producto del suelo entre en la composición de otros bienes, su valor también aumentaría, salvo que el impuesto sea compensado por otras causas; serían de hecho gravados de forma indirecta, y su valor subiría en proporción al impuesto.

Asimismo, un impuesto sobre la producción del suelo y de los artículos necesarios para el trabajador tendría otro efecto: aumentaría los salarios. Debido a la acción del principio de la población sobre la expansión de los seres humanos, los salarios más bajos nunca se mantienen muy por encima del nivel que la naturaleza y la costumbre requieren para el sostenimiento de los trabajadores. Esta clase nunca puede soportar una presión fiscal apreciable; y por consiguiente, si deben pagar 8s. por *quarter* de trigo, y un aumento proporcionalmente menor en el caso de otros artículos indispensables, no podrían con los mismos salarios de antes subsistir y perpetuar la población trabajadora. Los salarios, inevitable y necesariamente, subirán; y en la medida en que lo hagan, los beneficios caerán. El Estado recibirá un impuesto de 8 s. por *quarter* sobre todo el cereal consumido en el país, una parte del cual será pagada directamente por los consumidores de cereal; la otra parte será pagada indirectamente por los que emplean mano de obra, y ello afectará a los beneficios del mismo modo que si los salarios hubiesen aumentado debido a una mayor demanda de mano de obra con respecto a la

oferta, o a una dificultad creciente en obtener los alimentos y artículos necesarios para el trabajador.

En tanto incida sobre los consumidores, el impuesto sería equitativo, pero en tanto lo haga sobre los beneficios, sería parcial, porque no actuaría sobre el terrateniente ni el tenedor de acciones, puesto que ellos recibirían el uno la misma renta monetaria y el otro los mismos dividendos monetarios que antes. Un impuesto sobre el producto de la tierra operaría, pues, de la forma siguiente:

1.º Elevaría el precio del producto del suelo en un monto igual al impuesto, y recaería por lo tanto sobre cada consumidor en proporción a su consumo.
2.º Subiría los salarios y bajaría los beneficios.

Cabe por ello objetar contra este impuesto:

1.º Que como sube los salarios y baja los beneficios, es un impuesto no equitativo, al afectar al ingreso del agricultor, el comerciante y el industrial y al dejar exento el del terrateniente, el tenedor de acciones y otros que gozan de ingresos fijos.
2.º Que mediará un intervalo considerable entre la subida en el precio del cereal y la subida de los salarios, durante el cual el trabajador padecería una acusada miseria.
3.º Que subir los salarios y bajar los beneficios desalienta la acumulación y opera de modo análogo a la pobreza natural del suelo.
4.º Que al elevar el precio del producto del suelo, los precios de todas las mercancías que lo incorporan en su elaboración subirían, con lo que no podríamos competir con los fabricantes extranjeros en pie de igualdad en el mercado mundial.

Con respecto a la primera objeción, que al subir los salarios y bajar los beneficios no es equitativo, al afectar al ingreso del agricultor, el comerciante y el industrial, y al dejar exento el del terrateniente, el tenedor de acciones y otros que gozan de ingresos fijos, cabe responder que si el impuesto no es equitativo puede lograrse por ley que lo sea, gravando directamente la renta de la tierra y los dividendos del capital. Al hacerlo, se logran todos los objetivos de un impuesto sobre los ingresos, sin el inconveniente de tener que recurrir a la nociva medida de inmiscuirse en los negocios de todas las personas,

e investir a los comisarios del fisco con poderes que repugnan a las costumbres y sentimientos de un país libre.

En cuanto a la segunda objeción, que mediará un intervalo considerable entre la subida en el precio del cereal y la subida de los salarios, durante el cual el trabajador padecería una acusada miseria, yo respondo que ante circunstancias diferentes los salarios seguirán el curso del precio de la producción primaria con grados de celeridad muy distintos; en algunos casos el encarecimiento del cereal no produce ningún efecto sobre los salarios; en otros, la subida de los salarios precede la del precio del cereal; unas veces el efecto sobre los salarios es lento, y otras es rápido.

Quienes sostienen que el precio de los artículos de primera necesidad es lo que regula el precio de la mano de obra, siempre teniendo en cuenta el estadio concreto de evolución que pueda atravesar la sociedad, parecen haber concedido con demasiada prisa que un alza o una baja en el precio de las provisiones vendrá seguida muy lentamente de un alza o baja en los salarios. Un precio elevado de las provisiones puede deberse a muchas causas distintas, y producir por tanto efectos muy diferentes. Puede provenir:

1.º De una oferta insuficiente.
2.º De una demanda gradualmente creciente, a la que en última instancia puede acompañar un mayor coste de producción.
3.º De una caída en el valor del dinero.
4.º De impuestos sobre los artículos de primera necesidad.

Estas cuatro causas no han sido suficientemente distinguidas y separadas por los que han investigado la influencia sobre los salarios de un alto precio de las provisiones. Las examinaremos una por una.

Una mala cosecha dará lugar a un elevado precio de las provisiones, y un precio elevado es el único medio de obligar al consumo a ajustarse a las condiciones de la oferta. Si todos los compradores de cereal fueran ricos, el precio podría subir hasta cualquier nivel, pero el resultado sería el mismo; el precio sería finalmente tan alto que los menos ricos se verían forzados a renunciar a una parte de lo que habitualmente consumían, porque será sólo merced a un consumo menor como la demanda se reducirá hasta los límites de la oferta. Bajo tales circunstancias ninguna política será más absurda que la de regular por la fuerza los salarios monetarios a través del precio de los alimentos, algo que se intenta con frecuencia, por una mala aplicación de las leyes de pobres. Tal medida no representa alivio efectivo alguno para el trabajador, porque su

efecto es aumentar aún más el precio del cereal, y a la postre se ve obligado a limitar su consumo en proporción a la oferta restringida. En el curso natural de los acontecimientos, una oferta insuficiente debida a malas temporadas, y sin que haya interferencias perniciosas e imprudentes, no será seguida por un alza en los salarios. La subida de éstos será meramente nominal para quienes los cobran; ello acentúa la competencia en el mercado del cereal, y su efecto último es elevar los beneficios de los cultivadores y tratantes de cereal. Los salarios están realmente regulados por la proporción entre la oferta y la demanda de artículos de primera necesidad, y la oferta y demanda de mano de obra; y el dinero es solamente el medio o la medida en que se expresan los salarios. En este caso, pues, la miseria del trabajador es inevitable, y ninguna legislación podrá remediarla, excepto por medio de la importación de alimentos adicionales o la adopción de los sustitutos más convenientes.

Cuando el precio alto del cereal es consecuencia de una demanda creciente, siempre es precedido por una subida en los salarios, porque la demanda no puede aumentar sin que lo hagan los medios que la población tiene para pagar por aquello que desea. Una acumulación de capital produce naturalmente una competencia acentuada entre los empleadores de mano de obra, y un alza consiguiente en su precio. Los mayores salarios no son siempre inmediatamente gastados en comida, sino que primero contribuyen a otros disfrutes del trabajador. Pero su mejor posición lo induce a y le permite casarse, y entonces la demanda de alimentos para el sostenimiento de su familia naturalmente reemplaza la de aquellas otras satisfacciones en las que temporalmente fue gastado su salario. El cereal se encarece porque su demanda aumenta, porque hay personas en la sociedad que cuentan con más medios para comprarlo; y los beneficios del agricultor subirán por encima del nivel general, hasta que se haya invertido en su producción la cantidad necesaria de capital. Una vez que esto haya tenido lugar, que el cereal baje otra vez a su nivel anterior o continúe permanentemente elevado dependerá de la calidad de la tierra de la que provino la cantidad incrementada de cereal. Si se obtiene de tierras de igual fertilidad que la última tierra cultivada, y sin mayor coste laboral, el precio caerá a su nivel anterior; si se obtiene de tierras peores, seguirá permanentemente alto. En el primer caso, los salarios elevados proceden de un incremento en la demanda de mano de obra: en la medida en que estimulan el matrimonio y mantienen a los niños, su efecto es expandir la oferta de trabajo. Pero una vez que se alcance esa oferta mayor, los salarios volverán a bajar hasta su nivel anterior, si el cereal lo ha hecho hasta su precio anterior; llegarán a un nivel superior si la oferta incrementada de cereal es producida por

una tierra de calidad inferior. Un precio alto no es en absoluto incompatible con una oferta abundante; el precio es permanentemente elevado, no porque la cantidad sea insuficiente, sino porque el coste de producción es mayor. Generalmente sucede en realidad que cuando se confiere un estímulo a la población, se produce un efecto más allá de lo que el caso requiere; la población puede aumentar y por regla general aumenta tanto que a pesar de la incrementada demanda de trabajo, guarde con los fondos para el mantenimiento de la mano de obra una proporción mayor que antes de la expansión del capital. En este caso tiene lugar una reacción, los salarios se sitúan por debajo de su nivel natural y continúan allí hasta que se restaure la proporción normal entre oferta y demanda. En este caso, pues, el alza en el precio del cereal es precedida por el alza en los salarios, con lo que no ocasiona al trabajador ninguna desgracia.

Una caída en el valor del dinero, como consecuencia de una afluencia de metales preciosos desde las minas, o de un abuso de los privilegios de la banca, es otra causa de la subida en el precio de los alimentos; pero no altera la cantidad producida. Tampoco cambia el número de trabajadores ni la demanda de ellos, porque el capital ni se incrementará ni disminuirá. La cantidad de subsistencias asignada al trabajador depende de la demanda y oferta comparativas de provisiones con respecto a la demanda y oferta comparativas de mano de obra; el dinero sólo es el medio en que la cantidad es expresada, y como ninguna de ellas se altera, la remuneración real del trabajador no cambia. Los salarios monetarios suben, pero sólo le permiten proveerse de la misma cantidad de artículos de primera necesidad que antes. Quienes disputan este principio deben demostrar por qué una expansión del dinero no tiene el mismo efecto de aumentar el precio de la mano de obra, cuya cantidad no ha aumentado, cuando según ellos mismos admiten lo tendría en el precio de los zapatos, los sombreros y el cereal, si la cantidad de estas mercancías no cambia. El valor relativo de mercado de los sombreros y los zapatos es regulado por la demanda y oferta de sombreros comparadas con la demanda y la oferta de zapatos, y el dinero es sólo el medio en que se expresa su valor. Si el precio de los zapatos se duplica, el de los sombreros también lo hará, y mantendrán el mismo valor relativo. Así, si el cereal y todas las subsistencias del trabajador duplican su precio, la mano de obra también se encarecerá el doble, y mientras no haya interrupción en la demanda y oferta normal de las provisiones y de la mano de obra, no hay razón para que no conserven su valor relativo.

Ni una baja en el valor del dinero ni un impuesto sobre el producto de la

tierra influirán *necesariamente* en la cantidad de producción primaria, aunque elevarán su precio; y tampoco en el número de personas que están al mismo tiempo en condiciones y disposición de consumirla. Es fácil comprender por qué, cuando el capital de un país se expande de modo irregular, los salarios deben aumentar mientras que el precio del cereal permanece estacionario o sube en una proporción menor; y por qué, cuando el capital de un país se contrae, los salarios deben bajar mientras el cereal permanece estable o baja en una proporción mucho menor, y además durante un período considerable; la razón estriba en que el trabajo es una mercancía que no puede ser aumentada o disminuida a voluntad. Si hay en el mercado pocos sombreros con relación a su demanda, el precio subirá, pero sólo durante un lapso breve; puesto que en el transcurso de un año, invirtiendo más capital en dicha actividad, se puede efectuar cualquier añadido razonable a la cantidad de sombreros, con lo que su precio de mercado no puede superar con mucho y por demasiado tiempo a su precio natural; pero tal no es el caso con los seres humanos; su número no puede expandirse en uno o dos años, cuando se registra un incremento del capital, y tampoco puede contraerse rápidamente cuando el capital atraviesa un estadio de retroceso; por lo tanto, como el número de trabajadores sube o baja despacio, mientras que los fondos para su sostenimiento ascienden o descienden rápidamente, deberá mediar un intervalo considerable antes de que el precio de la mano de obra se ajuste exactamente al precio del cereal y los bienes de primera necesidad; pero en el caso de una caída en el valor del dinero, o un impuesto sobre el cereal, no se produce necesariamente ningún exceso de oferta de mano de obra, ni caída en su demanda, y por consiguiente no hay razón alguna por la que el trabajador deba soportar una disminución real de sus salarios.

Un impuesto sobre el cereal no rebaja necesariamente la cantidad de cereal: sólo eleva su precio monetario; no disminuye necesariamente la demanda de mano de obra con respecto a su oferta; ¿por qué, pues, debe reducir la porción pagada al trabajador? Supongamos que realmente recorte la cantidad entregada al trabajador, o en otras palabras que no eleve su salario monetario en la misma proporción en la que el impuesto aumenta el precio del cereal que él consume: ¿no superaría la oferta de cereal a la demanda, no bajaría el precio y no obtendría así el trabajador su porción habitual? En este caso el capital se retiraría efectivamente de la agricultura; porque si el precio no sube en todo el monto del impuesto, los beneficios agrícolas resultarán inferiores al nivel general de beneficios, y el capital buscará una inversión más provechosa. Con respecto, entonces, a un impuesto sobre la producción primaria, que

es el tema bajo discusión, me parece que no mediará un intervalo opresivo para el trabajador entre la subida del precio del producto de la tierra y el alza en los salarios; y por lo tanto esta clase no padecerá ningún inconveniente distinto del que le haría sufrir cualquier otra suerte de tributación, a saber, el peligro de que el impuesto incida sobre los fondos destinados al sostenimiento de la mano de obra, y por ello restrinja o reduzca su demanda.

Con respecto a la tercera objeción contra los impuestos sobre la producción primaria, a saber, que el alza en los salarios y la baja en los beneficios desanima la acumulación y opera de modo análogo a la pobreza natural del suelo, he procurado demostrar en otra parte de este trabajo [cap. VII] que el ahorro puede realizarse tan eficazmente del gasto como de la producción; de una reducción en el valor de los bienes como de una subida en la tasa de beneficios. Si mis beneficios aumentan de 1.000 l. a 1.200 l., mientras que los precios permanecen inalterados, mi capacidad de expandir mi capital por medio del ahorro sube, pero no sube tanto como lo haría si mis beneficios fueran los mismos que antes pero el precio de las mercancías bajara tanto que 800 l. me procuraran tanto como lo que podría comprar antes con 1.000 l.

Ahora bien, la suma requerida por el impuesto ha de ser recaudada, y la cuestión sencillamente es obtener de los individuos el mismo monto disminuyendo sus beneficios o bien elevando el precio de los bienes en que gastan sus beneficios.

La imposición, bajo cualquiera de sus formas, plantea una elección entre dos males; si no incide sobre los beneficios u otras fuentes de ingreso, deberá hacerlo sobre los gastos; y si la carga se reparte equitativamente y no reprime la reproducción, es indiferente que lo haga sobre aquéllos o sobre éstos. Los impuestos sobre la producción o sobre los beneficios del capital, sea que se apliquen directamente sobre los beneficios o indirectamente, al gravar la tierra que los genera, ostentan esta ventaja sobre otros impuestos: que si todos los otros ingresos son gravados, ninguna clase de la comunidad puede eludirlos y cada cual contribuye con arreglo a sus recursos.

Un avaro puede eludir los impuestos sobre el gasto; puede tener un ingreso de 10.000 l. por año y gastar apenas 300 l.; pero no podrá eludir los impuestos sobre los beneficios, sean directos o indirectos; los pagará renunciando a una parte o al valor de una parte de su producción; o merced a los mayores precios de los bienes indispensables para la producción, no será capaz de seguir acumulando a la misma tasa. Puede ciertamente contar con un ingreso del mismo valor, pero no disponer del mismo trabajo, ni la misma cantidad de materiales sobre los que dicho trabajo pueda ejercitarse.

Si un país está aislado de todos los demás, y no comercia con ninguno de sus vecinos, no podrá en modo alguno trasladar a otros cuota alguna de sus impuestos. Una parte del producto de su tierra y su trabajo se destinará al servicio del Estado; y no puedo sino pensar que, salvo que presionen desigualmente sobre la clase que acumula y ahorra, será de poca importancia que los impuestos se carguen sobre los beneficios o sobre los bienes agrícolas o industriales. Si mis ingresos son 1.000 l. por año y debo pagar impuestos por 100 l., es irrelevante si los pago de mis ingresos, y me quedo con 900 l., o si pago 100 l. adicionales por mis bienes agrícolas o manufacturados. Si 100 l. es mi justa aportación a los gastos del país, la virtud de la tributación consiste en asegurar que yo pague esas 100 l., ni más ni menos; y no hay mejor forma de conseguirlo que mediante impuestos sobre los salarios, los beneficios o los productos del suelo.

La cuarta y última objeción que nos queda es: que al elevar el precio del producto del suelo, los precios de todas las mercancías que lo incorporan en su elaboración subirían, con lo que no podríamos competir con los fabricantes extranjeros en pie de igualdad en el mercado mundial.

En primer lugar, el cereal y todas las mercancías nacionales no pueden subir sustancialmente de precio sin una afluencia de metales preciosos, porque la misma cantidad de dinero no podría hacer circular la misma cantidad de bienes a precios altos que a precios bajos, y los metales preciosos nunca podrán ser adquiridos con mercancías caras. Cuando se necesita más oro, deberá obtenerse entregando a cambio de él más y no menos mercancías. Tampoco podría el papel suplir la necesidad de dinero, porque no es el papel el que regula el valor del oro en tanto que mercancía, sino que es el oro el que regula el valor del papel. Por tanto, salvo que el valor del oro descienda, no se podrá añadir papel al circulante sin que se deprecie. Y el valor del oro no podrá descender, como se ve claramente si consideramos que el valor del oro como mercancía debe ser regulado por la cantidad de bienes que hay que entregar a los extranjeros a cambio de él. Cuando el oro es barato, las mercancías son caras; y cuando el oro es caro, las mercancías son baratas, y su precio cae. Ahora bien, como no hay motivo alguno por el que los extranjeros deban vender su oro más barato que lo habitual, no parece probable que vaya a haber ninguna entrada de oro. Sin tal afluencia no puede haber un incremento en su cantidad ni un descenso en su valor, ni un alza en el precio general de los bienes[1].

[1] Puede ponerse en duda el que mercancías encarecidas exclusivamente debido a la tributación requieran más dinero para circular. Yo creo que no.

El efecto probable de un impuesto sobre la producción primaria sería elevar el precio de esa producción, y de todas las mercancías que la incorporan, pero de ningún modo en un grado proporcional al impuesto; y las demás mercancías que no utilizan productos primarios, como los artículos fabricados con metales y minerales, se abaratarían, con lo que la misma cantidad de dinero que antes bastaría para la circulación total.

Un impuesto cuya consecuencia fuese el alza en los precios de toda la producción local no desanimaría la exportación, salvo durante un lapso muy limitado. Es cierto que si la producción nacional se encarece no sería inmediatamente rentable su exportación, puesto que padecería aquí una carga que no existiría en el exterior. El impuesto ocasionaría el mismo efecto que una alteración en el valor del dinero que no fuera general y común a todos los países sino que se limitara a uno solo. Si Inglaterra fuera ese país no podría vender, pero sí comprar, porque las mercancías importables no subirían de precio. Bajo tales circunstancias lo único que se puede exportar a cambio de los bienes extranjeros es dinero, y éste es un intercambio que no podría durar mucho; una nación no puede quedarse sin dinero, porque una vez que ha salido de ella una cierta cantidad, el valor de lo que queda aumentará, y la consecuencia será un precio de los bienes tal que otra vez podrán ser exportados con beneficio. Por tanto, cuando el dinero sube, ya no lo exportamos más a cambio de bienes, sino que exportamos aquellas manufacturas cuyos precios suben primero, debido al alza en el precio del producto primario con el que están elaboradas, y bajan después debido a la exportación de dinero.

Cabe objetar que cuando el dinero incrementa su valor lo hace tanto con respecto a las mercancías extranjeras como a las nacionales, con lo que cesa todo el estímulo a importar bienes del exterior. Supongamos, por ejemplo, que importamos bienes que cuestan 100 l. en el exterior y se venden aquí por 120 l.; dejaremos de importarlos cuando el valor del dinero en Inglaterra suba de tal modo que sólo se vendan aquí por 100 l. Pero esto es algo que no sucederá jamás. El motivo que nos induce a importar una mercancía es el descubrimiento de su relativa baratura en el exterior: es la comparación entre su precio allí y su precio aquí. Si un país exporta sombreros e importa tejidos, lo hace porque puede conseguir más tejidos haciendo sombreros e intercambiándolos por tejidos que si elaborara él mismo los tejidos. Si el encarecimiento de la producción primaria da lugar a cualquier incremento en el coste de producción de los sombreros, provocará lo mismo en el coste de elaboración de los tejidos. Así, si ambas mercancías son producidas localmente, ambas se encarecerán. Pero al ser una de ellas una mercancía importada, su

precio no subirá ni bajará cuando se eleve el valor del dinero; al no caer recuperará su relación natural con la mercancía exportada. El encarecimiento de la producción primaria hace que un sombrero suba de 30 a 33 chelines, o un 10%; si fabricáramos tejidos, la misma causa los haría subir de 20 s. a 22 s. por yarda. Esta subida no destruye la relación entre tejidos y sombreros; un sombrero valía y sigue valiendo una yarda y media de tejido. Pero si importamos los tejidos, su precio seguirá uniforme a 20 s. por yarda, sin verse afectado primero por la disminución y después por el aumento en el valor del dinero; mientras que los sombreros, que subieron de 30 s. a 33 s., bajarán nuevamente de 33 s. a 30 s., punto en el cual se restaurará la relación entre tejidos y sombreros.

Para simplificar el análisis de esta cuestión he supuesto que un alza en el valor de las materias primas afecta a todas las mercancías nacionales en idéntica proporción; que si el efecto en una de ellas es encarecerla en un 10%, aumenta todas en un 10%; pero como el valor de los bienes se compone muy variadamente de materias primas y de trabajo, dado que algunas mercancías, como por ejemplo todas las de metal, no se ven afectadas por el encarecimiento de la producción primaria de la superficie de la tierra, es evidente que los efectos sobre el valor de las mercancías de un impuesto sobre el producto del suelo serán de la máxima variedad. En la medida en que estos efectos tengan lugar, estimulan o frenan la exportación de mercancías concretas, e indudablemente provocan los mismos inconvenientes que suscita la imposición sobre los bienes: destruyen la relación natural entre los valores de cada uno. Así, el precio natural de un sombrero, en vez de ser igual al valor de una yarda y media de tejido, quizá sólo sea igual al de una yarda y cuarto, o al de una yarda y tres cuartos, con lo cual orientará al comercio exterior en una dirección bastante diferente. Es probable que estos inconvenientes no interfieran en el valor de las exportaciones y las importaciones; sólo impedirían la mejor distribución del capital en el mundo, que nunca está tan bien regulada como cuando se permite que todas las mercancías libremente se asienten en su precio natural, sin trabas debidas a restricciones artificiales.

Así pues, aunque el alza en el precio de la mayoría de nuestros bienes detendría durante un tiempo la exportación en términos generales, y quizá impediría permanentemente la exportación de unas pocas mercancías, no interferiría fundamentalmente con el comercio exterior, y no nos colocaría en una posición comparativamente desventajosa para competir en los mercados extranjeros.

CAPÍTULO X

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

Un impuesto sobre la renta afecta exclusivamente a la renta; incide totalmente sobre los terratenientes y no puede ser trasladado a ninguna clase de consumidores. El terrateniente no puede aumentar su renta, porque ello deja inalterada la diferencia entre el producto obtenido de la tierra cultivada menos productiva y el obtenido de la tierra de cualquier otra calidad. Si hay tres clases de tierra en explotación, n.º 1, 2 y 3, que rinden respectivamente, con el mismo trabajo, 180, 170 y 160 *quarters* de trigo, pero la n.º 3 no paga renta, con lo que está exenta del impuesto, entonces la renta de la n.º 2 no puede superar el valor de diez, ni la de la n.º 1 el de veinte *quarters*. Tal impuesto no podría aumentar el precio de la producción primaria, puesto que como el cultivador de la n.º 3 no paga ni renta ni impuesto, no podría en modo alguno elevar el precio de la mercancía producida. Un impuesto sobre la renta no desincentiva el cultivo de nuevas tierras, porque ellas no pagan renta y quedan exentas del impuesto. Si la n.º 4 entra en cultivo y produce 150 *quarters*, no se pagará gravamen alguno por tal tierra, pero creará una renta de diez *quarters* para la n.º 3, que entonces comenzará a pagar el impuesto.

Un impuesto sobre la renta, dadas las características de ésta, desanima el cultivo, porque es un impuesto sobre los beneficios del terrateniente. El término renta de la tierra, como he observado antes [p. 63], se aplica al monto total del valor pagado por el agricultor a su terrateniente, y sólo una parte de él es estrictamente renta. Los edificios e instalaciones y otros gastos pagados por el terrateniente forman parte estrictamente del capital de la finca, y deberá procurárselos el arrendatario si no los suministra el propietario. La renta es la suma pagada al terrateniente por el uso y sólo por el uso de la tierra.

La suma adicional que se le paga bajo el nombre de renta es por el uso de los edificios, etc., y se trata en realidad de beneficios del capital del propietario. Al gravar la renta, como no se establece distinción alguna entre la parte pagada por el uso de la tierra y la pagada por el uso del capital del terrateniente, una porción del impuesto incidirá sobre los beneficios del propietario, con lo cual desincentivará el cultivo, salvo que suba el precio de la producción primaria. En aquella tierra por cuyo uso no se paga renta, se podrá pagar una compensación bajo dicho nombre al terrateniente por el uso de sus instalaciones. Tales instalaciones no se levantarán, ni se cultivarán productos primarios en dicha tierra, hasta que su precio no sólo sufrague los gastos corrientes sino también el añadido del impuesto. Esta fracción del impuesto no recae sobre el terrateniente ni sobre el agricultor, sino sobre el consumidor de productos del suelo.

No pueden caber dudas de que si se aplica un impuesto sobre la renta, los propietarios pronto descubrirán una forma para discriminar entre lo que se les paga por el uso de la tierra y por el uso de los edificios y las mejoras realizadas por el capital del terrateniente. O bien se llama a esto último renta de la vivienda y los edificios, o bien en todas las tierras nuevas que entren en cultivo tales construcciones serán levantadas y las mejoras realizadas por el arrendatario y no por el propietario. El capital del terrateniente puede efectivamente invertirse con tal objetivo; puede ser nominalmente gastado por el arrendatario, y el terrateniente proporcionarle los medios, bien en la forma de un préstamo, bien en la adquisición de una anualidad por el tiempo que dure el contrato. Sea que se distinga o no, media una diferencia real entre la naturaleza de las compensaciones que el terrateniente recibe por estos objetos distintos; y es por completo cierto que un impuesto sobre la renta real incide totalmente sobre el terrateniente, pero que un impuesto sobre la remuneración que el terrateniente cobra por el uso de su capital invertido en la finca recae, en un país adelantado, sobre el consumidor de productos primarios. Si se establece un impuesto sobre la renta, sin adoptar medios para separar la retribución pagada por el arrendatario al terrateniente bajo el nombre de renta, el impuesto, en lo que gravase la renta de los edificios e instalaciones, no puede incidir durante un tiempo apreciable sobre el terrateniente, sino sobre el consumidor. El capital invertido en tales edificios, etc., debe rendir el beneficio normal del capital; pero dejará de rendir este beneficio en la última tierra cultivada si los gastos de dichos edificios, etc., no recaen sobre el arrendatario; y si lo hacen, el arrendatario dejaría de obtener sus beneficios corrientes, salvo que pueda cargárselos al consumidor.

CAPÍTULO XI

DIEZMOS

Los diezmos son un impuesto sobre el producto bruto de la tierra y, al igual que los gravámenes sobre la producción del suelo, recaen totalmente sobre el consumidor. Difieren de un impuesto sobre la renta en la medida en que afectan a tierras que están exentas de dicho impuesto, y en que elevan el precio de la producción primaria, que el impuesto sobre la renta no altera. Las tierras de peor calidad pagan diezmo, igual que las de mejor calidad, y exactamente en proporción a la cantidad de producto obtenida en ellas; los diezmos son, por tanto, un impuesto equitativo.

Si la tierra de menor calidad, la que no paga renta y regula el precio del cereal, rinde una cantidad suficiente como para proporcionar al agricultor los beneficios corrientes del capital, cuando el precio del trigo es de 4 l. por *quarter*, el precio deberá elevarse hasta 4 l. 8 s. para que se puedan obtener los mismos beneficios una vez que se han establecido los diezmos, porque por cada *quarter* de trigo el cultivador debe pagar ocho chelines a la Iglesia, y si no alcanza los mismos beneficios, no hay razón por la que no deba abandonar su negocio si los puede conseguir en otras actividades.

La única diferencia entre los diezmos y los impuestos sobre los productos del suelo es que unos son impuestos variables en dinero y otros son impuestos fijos en dinero. En un estadio estacionario de la sociedad, donde la facilidad para la producción de cereales no aumenta ni disminuye, los efectos de ambos serían exactamente idénticos; en tal situación, el precio del cereal sería invariable, con lo que el impuesto también lo sería. En un estadio regresivo o en uno donde se registraran considerables avances en la agricultura, y donde en consecuencia el valor del producto de la tierra cae con respecto al de las demás

cosas, los diezmos serán un tributo menos gravoso que un impuesto permanente en dinero; puesto que si el precio del cereal baja de 4 l. a 3 l., el impuesto desciende de ocho a seis chelines. En un estadio progresivo de la sociedad, pero sin ninguna mejora apreciable en la agricultura, el precio del cereal sube y los diezmos serán un gravamen más oneroso que un impuesto permanente en dinero. Si el cereal sube de 4 l. a 5 l., los diezmos de la misma tierra pasan de ocho a diez chelines.

Ni los diezmos ni un impuesto en dinero afectan a la renta monetaria de los terratenientes, pero ambos afectan fundamentalmente a las rentas en cereal. Ya hemos observado [cap. IX] cómo actúa un impuesto en dinero sobre las rentas en cereal, y es igualmente evidente que los diezmos suscitan un efecto similar. Si las tierras n.º 1, 2 y 3 producen respectivamente 180, 170 y 160 *quarters*, las rentas pueden ser en la n.º 1 veinte *quarters*, y en la n.º 2, diez *quarters;* pero esta proporción no se mantiene después de pagar los diezmos: porque si se quita una décima parte a cada una, el producto es de 162, 153 y 144, y consiguientemente la renta en cereal de la n.º 1 queda reducida a dieciocho, y la de la n.º 2 a nueve *quarters*. Pero el precio del cereal sube de 4 l. a 4 l. 8 s. 10 2/3 d.; porque 144 *quarters* son a 4 l. como 160 *quarters* son a 4l. 8 s. 10 2/3 d., y en consecuencia la renta monetaria sigue inalterada, 80 l.[1] en la n.º 1 y 40 l.[2] en la n.º 2.

La principal objeción planteada contra los diezmos es que no son un impuesto permanente y fijo, sino que su valor sube en proporción al aumento de la dificultad de producir el cereal. Si tal dificultad determina que el precio del cereal sea 4 l., el impuesto es de 8 s.; si estipula una elevación a 5 l., el impuesto es de 10 s., y si a 6 l., es de 12 s. No sólo aumenta el valor, sino la recaudación; así, cuando se cultiva la n.º 1 el gravamen se aplica sólo sobre 180 *quarters;* cuando se cultiva la n.º 2 se aplica sobre 180 + 170, o 350 *quarters;* y cuando se cultiva la n.º 3, sobre 180 + 170 + 160 = 510 *quarters*. Cuando el producto pasa de uno a dos millones de *quarters*, el monto del impuesto no sólo asciende de 100.000 a 200.000 *quarters*, sino que, debido al mayor trabajo necesario para producir el segundo millón, los 200.000 *quarters*, aunque sólo representan el doble de la cantidad, pueden representar el triple del valor de los 100.000 *quarters* pagados antes.

[1] Dieciocho *quarters* a 4 l. 8 s. 10 2/3 d.
[2] Nueve *quarters* a 4 l. 8 s. 10 2/3 d.

Si se recaudase para la Iglesia un valor igual por cualquier otro expediente, que aumentara del mismo modo en que lo hacen los diezmos, en proporción a la dificultad del cultivo, el efecto sería el mismo, y por tanto es un error suponer que, como gravan la tierra, perjudican al cultivo más que la misma suma recaudada de otro modo. En ambos casos la Iglesia obtiene constantemente una porción incrementada del producto neto de la tierra y el trabajo del país. En un estadio progresivo de la sociedad, el producto neto de la tierra siempre disminuye en proporción a su producto bruto, pero en última instancia todos los impuestos se pagan del ingreso neto, sea en un país progresivo o en uno estacionario. Un impuesto que crece con el ingreso bruto e incide sobre el ingreso neto debe ser necesariamente un impuesto sumamente gravoso e intolerable. Los diezmos son la décima parte del producto bruto de la tierra, no del neto, y por ende, cuando la riqueza de la sociedad progresa, aunque no constituyan la misma proporción del producto bruto, deben representar una proporción cada vez mayor del producto neto.

Los diezmos, además, pueden ser considerados perjudiciales para los terratenientes, en la medida en que actúan como una prima a la importación, al gravar el cultivo del cereal nacional sin que se imponga traba alguna a la importación del cereal extranjero. Y si, con objeto de aliviar a los terratenientes por los efectos de una demanda menor de tierra, a que tal prima debe dar lugar, se grava también el cereal importado en el mismo grado que el cereal nacional, y se entrega la recaudación al Estado, ninguna medida será más justa y equitativa, pues todo lo que se pagase al Estado por esta vía disminuiría los demás impuestos exigidos para sufragar los gastos públicos; pero si ese tributo fuese asignado en exclusiva al fondo entregado a la Iglesia, podría ciertamente expandir la masa general de la producción, pero reduciría la porción de dicha masa correspondiente a las clases productivas.

Si el comercio de tejidos fuera totalmente libre, nuestros fabricantes podrían vender tejidos a un precio menor al de importación. Si se aplica un impuesto sobre el industrial nacional y no sobre el importador de tejidos, el capital puede resultar perjudicialmente desviado desde la manufactura de tejidos hacia la manufactura de alguna otra mercancía, puesto que en tal caso sería más barato importar los tejidos que fabricarlos localmente. Si también se grava el tejido importado, entonces nuevamente los tejidos serían producidos en el país. El consumidor compró primero tejidos nacionales porque eran más baratos que los extranjeros; después compró los extranjeros, porque sin impuestos resultaban más baratos que los nacionales con impuestos; y al final los compra otra vez nacionales, porque son más baratos cuando ambos pagan im-

puestos. En este último caso es cuando paga más por sus tejidos, pero la suma adicional que paga es recogida por el Estado. En el segundo caso paga más que en el primero, pero lo que paga de más no lo cobra el Estado: se trata de un precio incrementado por la dificultad que se plantea a la producción, debido a que los medios de producción más económicos nos son arrebatados al ser gravados con un impuesto.

CAPÍTULO XII

IMPUESTO SOBRE LA TIERRA

Un impuesto sobre la tierra, proporcional a la renta y que varía con cada variación de ésta, es en realidad un impuesto sobre la renta, y como un impuesto de tales características no se aplica a la tierra que no rinde renta ni al producto del capital invertido en la tierra sólo con vistas al beneficio, y que nunca paga renta, no afecta en modo alguno al precio del producto del suelo, sino que recae totalmente sobre los terratenientes. Este impuesto no difiere en nada de un impuesto sobre la renta. Pero si un gravamen sobre la tierra se impone sobre toda la tierra cultivada, por moderado que dicho tributo pueda ser, será un impuesto sobre el producto, y elevará por consiguiente su precio. Si la n.º 3 es la última tierra puesta en cultivo, aunque no pague renta, no podrá después del impuesto ser cultivada y rendir la tasa corriente de beneficios, salvo que el precio del producto suba para incluir el impuesto. O bien el capital será retenido y no invertido hasta que el precio del cereal aumente, como consecuencia de la demanda, lo suficiente como para rendir el beneficio normal, o, si ya está invertido en dicha tierra, la abandonará en busca de un empleo más ventajoso. El impuesto no puede ser trasladado al terrateniente, porque por hipótesis éste no cobra allí renta alguna. Un gravamen semejante puede ser proporcional a la calidad de la tierra y la abundancia de su producción, en cuyo caso no difiere en absoluto de los diezmos; o puede ser un impuesto fijo por acre de tierra cultivada, cualquiera que sea su calidad.

Un impuesto sobre la tierra de este último tipo sería muy poco equitativo y se opondría a uno de los cuatro cánones a los que según Adam Smith deben ajustarse todos los impuestos. Los cuatro cánones son:

1. «Los súbditos de cualquier Estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno en la medida de lo posible en proporción a sus respectivas capacidades».
2. «El impuesto que cada individuo debe pagar debe ser cierto y no arbitrario».
3. «Todos los impuestos deben ser recaudados en el momento y la forma que probablemente resulten más convenientes para el contribuyente».
4. «Todos los impuestos deben estar diseñados para extraer de los bolsillos de los contribuyentes o para impedir que entre en ellos la menor suma posible más allá de lo que ingresan en el tesoro público del Estado».

Un impuesto igualitario sobre toda la tierra cultivada, que la grave indiscriminadamente y sin tener en cuenta su calidad, eleva el precio del cereal en proporción al impuesto pagado por el cultivador de la tierra peor. Con la inversión del mismo capital, las tierras de calidad diversa rinden cantidades de producción muy distintas. Si en una tierra que rinde mil *quarters* de cereal con un capital dado se aplica un impuesto de 100 l., el cereal sube 2 s. por *quarter* para compensar al agricultor por el impuesto. Pero con el mismo capital en una tierra mejor se pueden producir 2.000 *quarters,* que con la subida de 2 s. por *quarter* valdrán 200 l.; pero el impuesto recae igualmente y es de 100 l. sobre la mejor tierra igual que sobre la peor, y en consecuencia el consumidor de cereal será gravado no sólo para sufragar los gastos públicos sino también para entregar al cultivador de la tierra mejor 100 l. por año durante el período de su arrendamiento, y después para elevar la renta del terrateniente en ese monto. Un impuesto de esta suerte es contrario al cuarto canon de Adam Smith, porque extrae de e impide que entre en los bolsillos de la gente más de lo que ingresa en las arcas del Estado. La *taille* en Francia, antes de la Revolución, era un impuesto de esta clase: sólo gravaba las tierras cuyos propietarios no eran nobles; el precio de los productos subía en proporción al impuesto y, por tanto, los que poseían tierras fiscalmente exentas se beneficiaban porque aumentaba su renta. Los impuestos sobre los productos del suelo, y también los diezmos, están libres de esta objeción: elevan el precio del producto pero toman de cada calidad de tierra una contribución proporcional a su producción efectiva, y no en proporción al rendimiento de la menos productiva.

Debido a la peculiar noción de Adam Smith sobre la renta, debido a que no observó que mucho capital se invierte en todos los países en las tierras

que no pagan renta, concluyó que todos los impuestos sobre la tierra, tanto los que gravan la tierra misma bajo la forma de contribuciones o diezmos como los que gravan el producto o los que recaen sobre el beneficio del agricultor, son invariablemente pagados por el terrateniente, que resultaba en todos los casos el contribuyente genuino, aunque el impuesto era, en general, adelantado nominalmente por el arrendatario. «Los impuestos sobre la producción de la tierra —dice— son en realidad impuestos sobre la renta; y aunque originalmente son adelantados por el agricultor, al final los paga el terrateniente. Cuando una cierta porción de la producción ha de ser pagada como impuesto, el agricultor procura calcular lo mejor que pueda cuál será el valor probable de esta porción, un año con otro, y efectúa una deducción proporcional en la renta que acuerda pagar al propietario. No hay labrador que no calcule de antemano lo que probablemente importe, un año con otro, el diezmo de la Iglesia, que es un impuesto sobre la tierra de esta especie.» Es indudablemente cierto que el agricultor, al acordar son su propietario la renta de su campo, calcula sus desembolsos probables de todo género; y si no fuera compensado con una subida en el valor relativo del producto de su granja por el diezmo a pagar a la Iglesia o por el impuesto sobre el producto de la tierra, naturalmente procurará deducirlos de su renta. Pero esto es precisamente el asunto en discusión: si eventualmente lo deducirá de su renta o será compensado por un precio más alto de su producción. Por las razones que ya he indicado, no tengo la menor duda de que los tributos aumentarán el precio del producto, y por tanto Adam Smith se ha formado una opinión incorrecta sobre esta importante cuestión.

El enfoque del Dr. Smith acerca de este tema es probablemente la razón por la que afirma que «el diezmo y cualquier otro impuesto sobre la tierra de esta clase, bajo la apariencia de perfecta equidad, son gravámenes muy desiguales: en situaciones distintas una determinada porción del producto resulta equivalente a una porción muy diferente de la renta». He intentado demostrar que estos impuestos no inciden desigualmente sobre las diversas clases de agricultores y terratenientes, porque ambos son compensados por el encarecimiento del producto del suelo, y sólo contribuyen al impuesto en la medida en que son consumidores de dicho producto. En realidad, como la tasa de beneficios resulta afectada por y a través de los salarios, los terratenientes, en lugar de contribuir lo que plenamente les corresponde a dicho impuesto, resultan ser la clase especialmente exenta. De los beneficios se deriva la porción del impuesto que incide sobre aquellos trabajadores que, por insuficiencia de fondos, son incapaces de pagar impuestos; esta porción es soportada exclusi-

vamente por todos aquellos que derivan su ingreso de la inversión del capital, y por ende no afecta en grado alguno a los terratenientes.

No cabe inferir de estas afirmaciones sobre los diezmos y los impuestos sobre la tierra y su producción que no desalienten el cultivo. Todo lo que aumente el valor de cambio de las mercancías de cualquier suerte, que cuenten con una demanda muy extendida, desanima tanto el cultivo como la producción; pero éste es un mal inseparable de toda tributación, y no se limita a los impuestos concretos que estamos analizando.

Esto puede considerarse como la desventaja inevitable de todos los impuestos que recauda y gasta el Estado. Todo impuesto nuevo se vuelve una nueva carga sobre la producción y eleva el precio natural. Una parte del trabajo del país, que antes estaba a disposición del contribuyente, se pone a disposición del Estado y no puede, por tanto, ser invertida productivamente. Esta parte puede llegar a ser tan grande que no deje un producto excedente suficiente para estimular la actividad de quienes por regla general nutren con sus ahorros el capital de la comunidad. La imposición, afortunadamente, todavía no ha llegado en ningún país libre tan lejos como para disminuir, de año en año, su capital. Tal nivel de tributación no podría ser tolerado durante mucho tiempo, o, si lo fuera, absorbería permanentemente tanto de la producción anual del país que ocasionaría el panorama más imponente de miseria, hambre y desolación.

«Un impuesto territorial como el británico —dice Adam Smith— fijado en cada distrito según una regla determinada, aunque pueda ser equitativo al principio, se vuelve necesariamente desigual con el tiempo, según los grados distintos de progreso y descuido del cultivo en las diferentes partes del país. En Inglaterra la valoración con arreglo a la cual estaban afectos al impuesto sobre la tierra los diferentes condados y parroquias según la ley promulgada en el cuarto año del reinado de Guillermo y María ya era muy poco equitativa cuando se estableció por vez primera. Este impuesto es así contrario al primero de los cuatro cánones mencionados, pero perfectamente coherente con los otros tres. Está claramente determinado. Como el momento del pago es el mismo que el de la renta, es lo más conveniente para el contribuyente. Aunque el terrateniente es en todos los casos el contribuyente real, el impuesto es habitualmente adelantado por el arrendatario, y el arrendador se ve obligado a reconocérselo en el pago de la renta.»

Si el impuesto es trasladado por el arrendatario no al propietario sino al consumidor, entonces, si no era desigual al principio, no lo será nunca, porque el precio del producto ha sido elevado en proporción al impuesto una vez, y

en lo sucesivo no podrá variar más por esta causa. Si es desigual, puede quebrantar, como he intentado demostrar, el cuarto de los cánones, pero no el primero. Puede quitar más de los bolsillos de la gente de lo que ingresa en el tesoro público, pero no incidirá desigualmente sobre una clase particular de contribuyentes. Creo que el Sr. Say no ha comprendido la naturaleza y efectos del impuesto predial inglés cuando afirma: «Muchas personas atribuyen a esta valoración fija la notable prosperidad de la agricultura inglesa. No cabe dudar de que ha contribuido mucho a ello. La cuestión es qué diríamos ante un gobierno que dirigiéndose a un pequeño empresario le hablara así: "Con un capital pequeño está usted desarrollando una actividad modesta y por tanto su contribución directa es muy pequeña. Pida usted prestado y acumule capital, extienda su negocio de modo que le procure copiosos beneficios; y sin embargo no pagará una contribución mayor. Por añadidura, cuando sus sucesores hereden sus beneficios, y los incrementen aún más, no se les valorará por ello en más que los suyos propios; y sus sucesores no pagarán una cuota mayor de las cargas públicas". Ello representaría indudablemente un gran estímulo a las manufacturas y el comercio, pero ¿sería justo? ¿No podría alcanzarse su prosperidad con cualquier otro sacrificio? En la misma Inglaterra ¿no han progresado desde entonces aún más la industria y el comercio, sin haber sido premiados con una tal parcialidad? Un terrateniente, gracias a su dedicación, frugalidad y destreza, expande su ingreso anual en 5.000 francos. Si el Estado le reclama la quinta parte del aumento de su renta, ¿no le quedarán 4.000 francos de aumento para fomentar su esfuerzo ulterior?».

El Sr. Say supone que «un terrateniente, gracias a su dedicación, frugalidad y destreza, expande su ingreso anual en 5.000 francos». Pero un terrateniente no puede ejercitar dedicación, frugalidad y destreza sobre su tierra salvo que la cultive él mismo; y en tal caso aumenta sus ingresos en calidad de capitalista y agricultor, no en calidad de propietario. No es concebible que pudiese incrementar la producción de su campo por una habilidad *peculiar* sin aumentar primero la cantidad de capital invertido en él. Si incrementa el capital, su ingreso mayor puede guardar con su capital mayor la misma proporción que el ingreso de todos los demás agricultores guarda con sus capitales.

Si fuera seguida la sugerencia del Sr. Say, y el Estado reclamase la quinta parte del aumento de los ingresos del agricultor, sería un impuesto parcial sobre los agricultores e incidiría sobre sus beneficios, sin afectar a los beneficios de otras actividades. El impuesto sería pagado por todas las tierras, por las que rinden escasamente igual que por las que rinden en abundancia; y en algunas tierras no podría ser compensado deduciéndolo de la renta, porque

por ellas no se paga renta. Un impuesto parcial sobre los beneficios nunca recae sobre la actividad que se pretende gravar, porque el empresario o bien abandona su negocio o bien se cobra el impuesto. Ahora bien, los que no pagan renta sólo podrían compensarse merced a una elevación en el precio del producto, y así el tributo propuesto por el Sr. Say recaería sobre el consumidor, y no sobre el terrateniente o el agricultor.

Si el gravamen propuesto aumenta en proporción a la cantidad, o valor, del producto bruto obtenido de la tierra, no difiere en nada de los diezmos, y es igualmente transferido al consumidor. Si recae sobre el producto bruto o neto de la tierra, es igualmente un impuesto sobre el consumo, y sólo afecta al terrateniente y al agricultor del mismo modo que los demás impuestos sobre los productos del suelo.

Si la tierra no estuviese gravada y se hubiese recaudado la misma suma por otros medios, la agricultura habría prosperado al menos tanto como lo ha hecho, porque es imposible que ningún impuesto sobre la tierra sea un *estímulo* para la agricultura; un gravamen moderado puede no obstaculizar marcadamente la producción, y es probable que no lo haga, pero no puede incentivarla. El gobierno inglés nunca ha empleado el lenguaje supuesto por el Sr. Say. No prometió eximir a la clase agrícola y sus herederos de toda tributación futura, y recaudar de las otras clases de la sociedad las sumas ulteriores que el Estado pueda necesitar. Lo único que dijo fue: «De este modo no gravaremos más la tierra, pero nos reservamos la más completa libertad de hacer que usted pague, bajo alguna otra forma, su cuota plena de los futuros requerimientos del Estado».

Cuando habla de los impuestos en especie, o un impuesto que guarde una determinada proporción con el producto, lo que coincide precisamente con los diezmos, el Sr. Say dice: «Esta forma de tributación parece ser la más equitativa, y sin embargo ninguna lo es menos: no presta ninguna consideración a los desembolsos realizados por el productor; es proporcional al ingreso bruto, no al neto. Dos agricultores cultivan diferentes clases de productos: uno cultiva cereales en unas tierras de calidad mediana, y sus gastos importan por término medio 8.000 francos anuales; la producción de sus campos se vende por 12.000 francos, y su ingreso neto, pues, es de 4.000 francos.

»Su vecino posee tierras de pastos y bosques, que le rinden 12.000 francos por año, siendo sus gastos apenas 2.000 francos. Su ingreso neto medio, entonces, es de 10.000 francos.

»Una ley ordena que la doceava parte de todos los productos del suelo sea recaudada en especie, cualesquiera que sean. Como consecuencia de esta

norma, se quita de las primeras tierras cereales por valor de 1.000 francos, y de las segundas, heno, ganado o madera por el mismo valor de 1.000 francos. ¿Qué ha ocurrido? Le quitan a un agricultor la cuarta parte de su ingreso neto, que es de 4.000 francos, y al otro, cuyo ingreso neto es de 10.000 francos, le quitan sólo la décima parte. El ingreso es el beneficio que queda después de haber reintegrado el capital exactamente a su estado original. ¿Es el ingreso de un comerciante igual a las ventas totales que realiza en el transcurso de un año? Ciertamente no; su ingreso sólo es lo que exceden sus ventas sobre sus desembolsos, y los impuestos sobre los ingresos deben recaer exclusivamente sobre dicho excedente».

El error del Sr. Say en el pasaje anterior estriba en suponer que como el valor del producto de uno de los dos campos, una vez repuesto el capital, es mayor que el valor del producto del otro, los ingresos netos de los cultivadores diferirán por ello en la misma suma. El ingreso neto conjunto de los propietarios y arrendatarios de los bosques puede ser muy superior al ingreso neto de los propietarios y arrendatarios de las tierras de pan llevar, pero la causa obedece a las diferencias en la renta y no a las diferencias en la tasa de beneficios. El Sr. Say ha omitido totalmente la consideración de las distintas sumas que estos cultivadores deberán pagar en concepto de renta. No puede haber dos tipos de beneficio en la misma actividad, y por tanto cuando el valor del producto guarda proporciones distintas con respecto al capital, lo que difiere es la renta y no el beneficio. ¿Por qué razón una persona con un capital de 2.000 francos podrá obtener de su inversión un beneficio neto de 10.000, mientras que otra, con un capital de 8.000 francos, sólo obtendrá 4.000? Si el Sr. Say toma en cuenta la renta y si analiza el efecto que tal impuesto ejerce sobre los precios de esas clases diversas de producción, comprobará que no es un impuesto desigual, y además que los propios productores no contribuyen a él sino como cualquier otra clase de consumidores.

CAPÍTULO XIII

IMPUESTOS SOBRE EL ORO

El encarecimiento de las mercancías es en todos los casos el resultado inevitable de la tributación o la dificultad de la producción; pero la duración del intervalo que media antes de que el precio de mercado se ajuste al precio natural debe depender de la naturaleza de la mercancía y de la facilidad con que pueda reducirse su cantidad. Si la cantidad del bien gravado no puede disminuir, si el capital del agricultor o del sombrerero, por ejemplo, no puede dedicarse a otras inversiones, no hay ningún efecto debido a que sus beneficios caigan por debajo del nivel general debido a un impuesto; salvo que la demanda por sus bienes aumente, jamás podrán elevar el precio de mercado del cereal y de los sombreros hasta su mayor precio natural. Sus amenazas de abandonar sus negocios y transferir sus capitales a actividades más ventajosas serían tratadas como advertencias inútiles, imposibles de cumplir; y en consecuencia el precio no podría aumentar ante una producción menor. Ahora bien, los bienes de todas las clases pueden ser reducidos en su cantidad, y el capital puede ser reorientado desde los negocios menos rentables hacia los más rentables, aunque con distintos grados de rapidez. En la medida en que la oferta de una mercancía específica pueda ser reducida más fácilmente, sin perjuicios para el productor, su precio ascenderá más rápidamente una vez que la dificultad de su producción resulte incrementada debido a la imposición, o por cualquier otra causa. Como el cereal es un bien indispensable para todos, un impuesto tendrá un efecto escaso sobre su demanda, y por tanto la oferta probablemente no será excesiva durante mucho tiempo, aunque los productores afronten grandes dificultades para retirar sus capitales de la tierra. Por tal razón, la imposición hará subir rápi-

damente el precio del cereal, y el agricultor podrá trasladar el impuesto al consumidor.

Si las minas que nos proveen de oro estuvieran en nuestro país, y si el oro fuese gravado, no podría su valor aumentar con respecto a las otras cosas hasta que su cantidad se redujera. Esto sería aún más así si el oro fuera utilizado exclusivamente como dinero. Es verdad que las minas menos productivas, las que no pagan renta, no podrían ya ser explotadas, porque no rendirían la tasa de beneficios corriente hasta que el valor del oro aumentara en una suma igual al impuesto. La cantidad de oro y, por consiguiente, la cantidad de dinero se reducirían lentamente: bajarían un poco en un año, otro poco al año siguiente, y finalmente su valor ascendería en proporción al impuesto; pero en el intervalo, los propietarios o tenedores, puesto que pagarían el impuesto, serían los perjudicados, y no los que utilizaran dinero. Si de cada 1.000 *quarters* de trigo existentes en el país y de cada 1.000 producidos en el futuro el Gobierno impone un impuesto de 100 *quarters*, los 900 *quarters* restantes se intercambiarán por la misma cantidad de otras mercancías que los 1.000 anteriores; pero si sucede lo mismo en el caso del oro, si de cada 1.000 l. que haya hoy en el país o que puedan ingresar en el futuro el Gobierno exige 100 l. como impuesto, las 900 l. restantes adquirirían muy poco más de lo que adquirían 900 l. antes. El impuesto recaería sobre el propietario de dinero, y continuaría así hasta que su cantidad se redujese en proporción al coste de su producción incrementado a raíz del impuesto.

Esto sería quizá aún más así en el caso de un metal empleado como dinero que en el de cualquier otra mercancía, porque la demanda de dinero no es por una cantidad determinada, como la demanda de vestidos o de alimentos. La demanda de dinero está completamente regulada por su valor, y su valor por su cantidad. Si el valor del oro fuera el doble, la mitad de su cantidad actual cumpliría en la circulación las mismas funciones, y si fuera la mitad, se necesitaría el doble de cantidad. Si el valor de mercado del cereal aumenta en una décima parte debido a la imposición, o a la dificultad de su producción, es dudoso que ello ejerza algún efecto sobre la cantidad consumida, porque la necesidad de cada persona es por una cantidad determinada y, entonces, si tiene los medios para comprarla, seguirá consumiendo lo mismo que antes; pero con respecto al dinero, la demanda es exactamente proporcional a su valor. Ninguna persona puede consumir el doble de cereal de lo que habitualmente necesita para mantenerse, pero toda persona que compra y vende la misma cantidad de bienes puede verse obligada a emplear el doble de la cantidad de dinero que utilizaba antes, o el triple, o cualquier número de veces.

La argumentación que acabo de exponer se aplica sólo en los estadios de la sociedad cuando se emplean los metales preciosos como dinero, y no se ha establecido el papel moneda. El oro metálico, como todas las demás mercancías, tiene un valor de mercado, regulado en última instancia por la facilidad o dificultad relativa de su producción; y aunque debido a su naturaleza durable y a la dificultad de reducir su cantidad no está sujeto a variaciones bruscas en su valor de mercado, dicha dificultad aumenta considerablemente cuando es utilizado como dinero. Si la cantidad de oro en el mercado, sólo para fines comerciales, es de 10.000 onzas, y el consumo en nuestras manufacturas es de 2.000 por año, podría aumentarse su valor en una cuarta parte, en un 25%, en un año, si se contiene la oferta anual; pero si como consecuencia de que es usado como dinero la cantidad empleada es de 100.000 onzas, su valor no podría elevarse en un cuarto en menos de diez años. Como la cantidad de papel moneda puede reducirse fácilmente, su valor, aunque su patrón fuese el oro, puede aumentar tan rápidamente como lo hace el propio metal, siempre que el metal, al representar una parte muy pequeña del circulante, guarde una conexión muy débil con el dinero.

Si el oro fuese producido sólo en un país y fuera empleado universalmente como dinero, podría gravarse con un impuesto muy oneroso, que no recaería sobre ningún país, salvo en la medida en que lo utilizara en sus manufacturas y utensilios; sobre aquella parte empleada como dinero, aunque se recaudaría una suma abultada, nadie la pagaría. Ésta es una cualidad peculiar del dinero. Todas las demás mercancías que existen en cantidad limitada, y que no puede ser incrementada por la competencia, dependen en su valor de los gustos, caprichos y de los medios de que disponen los compradores; pero el dinero es una mercancía que ningún país desea ni precisa incrementar: no se obtiene ninguna ventaja superior por utilizar veinte millones que por utilizar diez millones como circulante. Un país puede ostentar el monopolio de la seda o del vino, y sin embargo los precios de las sedas y los vinos pueden caer, debido a que, por capricho o moda o cambio de gustos, se prefieren los paños y el brandy, que los sustituyen; hasta cierto punto puede ocurrir el mismo efecto en el caso del oro, en tanto que su uso se limite a las manufacturas; pero al ser el dinero el medio general de cambio, su demanda nunca es una cuestión de elección, sino siempre de necesidad; usted debe aceptarlo a cambio de sus bienes, y entonces no hay límite a la cantidad que puede forzarlo a admitir el comercio exterior si su valor baja; ni a la reducción de la misma a la que debe usted someterse, si sube. Es verdad que usted puede reemplazar la moneda por papel moneda, pero con

esto no reduce ni puede reducir la cantidad de dinero, porque ésta se regula conforme al valor del patrón por el cual se cambia; es sólo la subida del precio de las mercancías lo que puede impedir que sean exportadas desde un país donde son adquiridas por poco dinero hasta un país donde pueden ser vendidas a cambio de más, y esa subida sólo puede tener lugar si se importa moneda metálica del exterior o se crea o añade papel moneda dentro del país. Así, si el rey de España, suponiendo que fuera el único poseedor de minas y que sólo se utilizara el oro como dinero, aplica un gravoso tributo sobre el oro, ello elevaría mucho su valor natural; y como su valor de mercado en Europa viene a la larga regulado por su valor natural en Hispanoamérica, se darán más bienes en Europa por una cantidad determinada de oro. Pero no se produciría en América la misma cantidad de oro, porque su valor sólo aumentaría en proporción a la disminución de la cantidad, como consecuencia de su mayor coste de producción. No se obtendrían más bienes que antes en América a cambio de todo su oro exportado; y cabe preguntar ¿qué beneficio consiguen España y sus colonias? El beneficio es el siguiente: si se produce menos oro, se invierte menos capital en su producción; se importa el mismo valor en bienes desde Europa invirtiendo un capital más pequeño que antes invirtiendo un capital mayor; en consecuencia, toda la producción obtenida mediante la inversión del capital retirado de las minas constituye un beneficio que España recoge gracias a la aplicación del impuesto, y que no podría obtener con tanta abundancia o certidumbre merced a la posesión del monopolio de ninguna otra mercancía. En lo relativo al dinero, las naciones de Europa no padecerían por un impuesto de esa clase perjuicio alguno; poseerían la misma cantidad de bienes y por tanto los mismos medios de disfrute que antes, pero bienes que circularían con una cantidad menor de dinero, porque éste tendría un mayor valor.

Si como consecuencia del impuesto se extrae de las minas sólo una décima parte de la cantidad actual, esta décima parte tendría el mismo valor que las diez décimas partes producidas hoy. Ahora bien, el rey de España no es el exclusivo poseedor de las minas de metales preciosos; y si lo fuera, la ventaja que cosecharía por su posesión, y el poder de imposición, se mitigarían apreciablemente por la limitación de la demanda y el consumo en Europa, como consecuencia de la sustitución más o menos generalizada por papel moneda. La concordancia entre los precios natural y de mercado de todas las mercancías depende siempre de la facilidad con que la oferta puede ser expandida o contraída. En el caso del oro, las casas, y el trabajo, así como muchas otras cosas, ese efecto no puede bajo algunas circunstancias tener lugar rápida-

mente. Pero la situación es distinta con aquellas mercancías que son consumidas y reproducidas año a año, como los sombreros, los zapatos, los cereales y los paños; si es necesario, ellos pueden ser reducidos, y no será prolongado el intervalo hasta que la oferta resulte recortada en proporción al aumento de las cargas que pesan sobre su producción.

Un impuesto sobre los productos de la superficie de la Tierra recae, como vimos, sobre el consumidor, y de ningún modo afecta a la renta; salvo que, al disminuir los fondos para el mantenimiento de los trabajadores, disminuya los salarios, reduzca la población y recorte la demanda de cereales. Pero un impuesto sobre la producción de las minas de oro debe necesariamente reducir su demanda, al expandir el valor de dicho metal, y debe por tanto forzosamente desplazar capital fuera de esa actividad donde estaba invertido. A pesar, pues, de que España coseche todos los beneficios que he mencionado merced a un impuesto sobre el oro, los propietarios de las minas de las que el capital se retira pierden toda su renta. Es una pérdida de individuos y no una pérdida nacional, porque la renta no es una creación, sino meramente una transferencia de riqueza: el rey de España y los propietarios de las minas que siguen en explotación recibirán en conjunto no sólo todo que producía el capital liberado, sino todo lo que los otros propietarios pierden.

Supongamos que se explotan minas de calidad uno, dos y tres, que producen respectivamente 100, 80 y 70 libras de peso de oro, y que por consiguiente la renta de la n.º 1 es de treinta libras y la de la n.º 2 es de diez libras. Supongamos ahora que el impuesto equivale a setenta libras de oro por año en cada mina en explotación; es evidente que toda la renta desaparece de inmediato. Antes de imponer el gravamen, de las 100 libras producidas en la n.º 1 se pagaba una renta de treinta libras, y el explotador de la mina retenía setenta, una suma igual a la producción de la mina menos productiva. Por tanto, el valor de lo que le queda al capitalista de la mina n.º 1 debe ser igual que antes, o no obtendría los beneficios corrientes sobre el capital; en consecuencia, una vez pagadas las setenta libras de las 100 en concepto de impuesto, el valor de las treinta restantes debe ser tan grande como antes era el valor de setenta, y por tanto el valor del total de cien tan grande como antes 233 libras. Su valor puede ser superior, pero no inferior, o ni siquiera esta mina continuaría en explotación. De ser una mercancía monopolizada podría exceder su valor natural, y pagar una renta igual a dicho excedente; pero si fuera inferior a ese valor no se invertirían fondos de ninguna clase en la mina. A cambio de una tercera parte del trabajo y el capital empleados en las minas, España obtendría una cantidad de oro que se intercambiaría por

la misma o casi la misma cantidad de bienes que antes. Sería más rica por la producción de los dos tercios ya liberados de las minas. Si el valor de las 100 libras de oro resulta igual al de las 250 libras extraídas antes, la porción del rey de España, sus setenta libras, valdrá lo mismo que 175 al valor anterior; sólo una pequeña parte del impuesto incidiría sobre sus propios súbditos, pues la mayor parte se obtendría gracias a una mejor distribución del capital.

La contabilidad de España sería:

Producía antes:

250 libras de oro, cuyo valor (supuesto) es igual a..... 10.000 yardas de paño

Produce ahora:

Por los dos capitalistas que abandonaron las minas, el mismo valor que las 140 libras de oro intercambiadas antes; igual a.....	5.600 yardas de paño
Por el capitalista que explota la mina n.º 1, treinta libras de oro, cuyo valor aumenta como 1 a 2 1/2, y por tanto ahora valen	3.000 yardas de paño
El impuesto del rey, setenta libras, cuyo valor aumenta. También como 1 a 2 1/2 y por tanto ahora valen....	7.000 yardas de paño
	15.600

De las 7.000 recibidas por el rey, el pueblo español sólo contribuye con 1.400, y 5.600 son pura ganancia, resultado del capital liberado.

Si el impuesto, en vez de ser una suma fija por cada mina explotada, es una porción determinada de su producción, el resultado no es una reducción inmediata de la cantidad producida. Si el impuesto quita la mitad, la cuarta o la tercera parte de cada mina, el interés de los propietarios es a pesar de todo lograr que sus minas rindan tanto como antes; pero si la cantidad no disminuye, sino que sólo una parte de ella es transferida del propietario al rey, su valor no se eleva; el impuesto recaería sobre el pueblo de las colonias y no se obtendría ventaja alguna. Un impuesto de este tipo tendría el efecto que Adam Smith supone que ejercen sobre la renta de la tierra los impuestos sobre los productos del suelo: recae totalmente sobre la renta de la mina. De hecho, si el impuesto se lleva un poco más lejos, no sólo absorbe toda la renta, sino que priva al explotador de la mina de los beneficios corrientes, con lo que retira su

capital de la producción de oro. Si se extiende aún más allá, absorbe la renta de las minas mejores y se retira todavía más capital; y así la cantidad se reduce continuamente y su valor aumenta, y tienen lugar los mismos efectos, como ya hemos apuntado; una parte del impuesto es pagado por el pueblo de las colonias españolas, y otra parte es una nueva creación de producto al aumentar el poder de compra del instrumento utilizado como medio de cambio.

Los impuestos sobre el oro son de dos clases, uno sobre la cantidad efectiva de oro en circulación y el otro sobre la cantidad que producen anualmente las minas. Ambos tienden a reducir la cantidad y a aumentar el valor del oro; pero ninguno aumentará su valor hasta que la cantidad disminuya, y por consiguiente tales impuestos recaen durante un tiempo, hasta que la oferta quede recortada, sobre los propietarios de moneda; pero en última instancia la parte que incide permanentemente sobre la comunidad será pagada por el propietario de la mina bajo la forma de un descenso en la renta, y por los compradores de aquella fracción del oro que es utilizada como una mercancía que contribuye a los disfrutes de los seres humanos y que no es separada exclusivamente para servir como medio circulante.

CAPÍTULO XIV

IMPUESTOS SOBRE LAS CASAS

Hay otras mercancías además del oro cuya cantidad no puede ser reducida rápidamente; cualquier impuesto sobre ellas, por tanto, recaerá sobre el propietario si el incremento en el precio reduce la demanda.

Los impuestos sobre las casas son de este tipo; aunque gravan al ocupante, incidirán con frecuencia sobre el propietario, debido al descenso de la renta. El producto de la tierra es consumido y reproducido de año en año, y lo mismo sucede con muchos otros bienes; como ellos pueden ser ajustados prontamente al nivel de la demanda, no pueden superar durante mucho tiempo su precio natural. Pero como un impuesto sobre las casas puede considerarse una renta adicional pagada por el arrendatario, su tendencia será a disminuir la demanda de casas de la misma renta anual sin disminuir su oferta. La renta, pues, caerá, y una parte del impuesto será pagada indirectamente por el propietario.

«La renta de una casa —dice Adam Smith— puede dividirse en dos partes: se podría llamar con propiedad a una renta del edificio; a la otra se la denomina normalmente renta del solar. La renta del edificio es el interés o beneficio del capital invertido en la construcción de la casa. Para que la actividad del constructor esté a la par que otras actividades, es necesario que esta renta sea suficiente, primero, para pagar el mismo interés que él podría obtener por su capital, de haberlo prestado con una aceptable seguridad; y, segundo, para mantener la casa en buen estado, o, lo que viene a ser lo mismo, para reemplazar tras un determinado número de años el capital invertido en su construcción.» «Si en proporción al interés del dinero el negocio del constructor rinde en cualquier momento un beneficio muy superior, pronto atraería tanto capital de

otras actividades que rebajaría el beneficio hasta su nivel normal. Si en cualquier momento rinde un beneficio muy inferior, otras actividades pronto absorberán de allí tanto capital que de nuevo subirán los beneficios. Toda la parte de la renta de una casa que exceda lo suficiente para pagar ese beneficio razonable es naturalmente la renta del solar, y allí donde el propietario del solar y el del edificio son personas diferentes, es en la mayoría de los casos pagada completamente al primero. En las casas de campo, alejadas de las grandes ciudades, donde existe abundante suelo donde elegir, la renta del solar es prácticamente cero, o no más de lo que la tierra sobre la que se levanta la casa podría rendir si fuese empleada en la agricultura. En las casas suburbanas, cercanas a alguna gran ciudad, a veces esa renta es mucho más alta, y las comodidades especiales o la belleza de la localización se pagan allí frecuentemente a un precio muy elevado. Las rentas del solar son generalmente máximas en la capital, y en aquellas partes especiales de la misma donde la demanda de casas sea más intensa, sea cual fuere la razón de dicha demanda: comercio y negocios, placer y sociedad, o simple vanidad y moda.» Un impuesto sobre la renta de las casas puede incidir sobre el ocupante, sobre el propietario del suelo o sobre el dueño del edificio. En circunstancias ordinarias puede suponerse que el impuesto será pagado por el ocupante, tanto de forma inmediata como en última instancia.

Si el impuesto es moderado y las condiciones del país revelan un estado estacionario o progresivo, habrá pocos motivos para que el ocupante de una casa acepte otra de peor condición. Pero si el impuesto es elevado, o la demanda de viviendas disminuye por cualquier otra circunstancia, el ingreso del propietario descenderá, en tanto que el ocupante verá parcialmente compensado el impuesto por un recorte de la renta. Es difícil, empero, afirmar en qué proporciones recaerá sobre la renta del edificio y sobre la renta del solar la parte del impuesto ahorrada por el ocupante. Es probable que en primera instancia ambas resulten afectadas; pero como las casas son, aunque lentamente, bienes sin duda perecederos, y como no se edificará ninguna más hasta que los beneficios del constructor regresen al nivel normal, la renta del edificio retornará, después de un intervalo, a su precio natural. Como el constructor sólo cobra renta mientras dura la casa, ni bajo las circunstancias más desastrosas podría pagar parte alguna del impuesto durante un lapso más prolongado.

En consecuencia, el pago de este impuesto recae en última instancia sobre el ocupante y el dueño del solar, aunque, como dice Adam Smith, «la proporción en que este pago final se dividirá entre ambos no es, quizá, muy fácil de averiguar. Es probable que la división difiera mucho en circunstancias distintas, y un impuesto de esta clase puede afectar, conforme sean dichas cir-

cunstancias diversas, de manera muy desigual al ocupante de la casa y al propietario del terreno»[1].

Adam Smith cree que las rentas de los terrenos son particularmente adecuadas en tanto que objetos imponibles. «Tanto las rentas de los solares como las rentas normales de la tierra —dice— son una especie de ingreso que el propietario en muchos casos disfruta sin ningún esfuerzo o cuidado por su parte. Aunque se le quite una fracción de ese ingreso para financiar los gastos del Estado, no se desanima por ello a ninguna actividad. El producto anual de la tierra y el trabajo de la sociedad, la riqueza e ingreso real del grueso de la población, podrá ser después del impuesto igual que antes. Probablemente es por esto por lo que las rentas solariegas y las rentas ordinarias de la tierra son la suerte de ingreso más adecuada para soportar un impuesto específico.» Hay que reconocer que los efectos de estos impuestos serán los que Adam Smith describe; pero sería indudablemente muy injusto gravar exclusivamente el ingreso de una sola clase social. Las cargas del Estado han de ser soportadas por todos en proporción a sus medios: tal es uno de los cuatro cánones expuestos por Adam Smith, que deben regular toda la tributación. La renta corresponde con frecuencia a quienes, después de muchos años de trabajo, han realizado sus ganancias y gastado sus fortunas en la adquisición de tierras y casas; y ciertamente sería una infracción de la seguridad en la propiedad, un principio que debiera ser siempre sagrado, someterla a un impuesto desigual. Es lamentable que los derechos de timbre, que se cargan sobre la transmisión de propiedad inmobiliaria, materialmente impidan su transferencia a aquellas manos que probablemente la tornarían más productiva. Y si se considera que la tierra, en tanto que objeto imponible adecuado para una tributación exclusiva, no sólo disminuiría de precio para compensar el riesgo de dicha imposición, sino que en proporción a la naturaleza indefinida y al valor incierto del riesgo se volvería un objeto apropiado para las especulaciones, participando más del carácter del juego de azar que del comercio serio, se verá que probablemente las manos en las que en tal caso tendería a caer serían las manos de quienes poseen las cualidades del jugador, más que en las manos de quienes ostentan las cualidades del propietario sobrio, que seguramente empleará su tierra con el máximo provecho.

[1] Libro V, cap. II.

CAPÍTULO XV

IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS

Los impuestos sobre los artículos que ordinariamente se denominan bienes de lujo inciden sólo sobre quienes los usan. Un impuesto sobre el vino es pagado por el consumidor de vino. Un impuesto sobre caballos de recreo o carruajes es pagado por quienes se procuran tales disfrutes, y en la medida exacta en la que se los procuran. Pero los impuestos sobre los bienes de primera necesidad no afectan a sus consumidores en proporción a la cantidad que consumen, sino con frecuencia en una proporción mucho mayor. Un impuesto sobre el cereal, como ya hemos observado [p. 133], no sólo afecta al industrial en proporción al cereal que él y su familia puedan consumir, sino que altera el tipo de beneficios, con lo que también afecta a sus ingresos. Todo lo que eleve los salarios rebaja los beneficios; por consiguiente, cualquier impuesto sobre cualquier mercancía consumida por el trabajador tiende a reducir la tasa de beneficios.

Un impuesto sobre los sombreros eleva el precio de los sombreros; un impuesto sobre los zapatos, el precio de los zapatos; si no fuera así, el impuesto recaería finalmente sobre el fabricante; sus beneficios caerían por debajo del nivel general, y él abandonaría su negocio. Un impuesto parcial sobre los beneficios eleva el precio de la mercancía sobre la que recae; por ejemplo, un impuesto sobre los beneficios del sombrerero aumenta el precio de los sombreros; porque si sus beneficios son gravados y no los de las restantes actividades, si no sube el precio de sus sombreros, sus beneficios quedarán por debajo del nivel corriente, y él abandonaría su rama de actividad por cualquier otra.

De la misma forma, un impuesto sobre los beneficios del agricultor eleva el precio del cereal; un impuesto sobre los beneficios del pañero, el precio de

los paños; y si un impuesto proporcional sobre los beneficios grava todos los negocios, todas las mercancías se encarecen. Pero si la mina que nos provee el patrón de nuestra moneda estuviera en este país, y los beneficios del minero también fuesen gravados, ninguna mercancía subiría de precio, cada persona entregaría la misma proporción de sus ingresos y todo quedaría como antes.

Si el dinero no es gravado, y en consecuencia se le permite preservar su valor, mientras que todo lo demás es gravado y sube de valor, el sombrerero, el agricultor, el pañero, como invierten cada uno el mismo capital y obtienen el mismo beneficio, pagan la misma suma en impuestos. Si el impuesto es de 100 l., los sombreros, el paño y el cereal aumentan su valor en 100 l. Si el sombrerero gana por sus sombreros 1.100 l. en vez de 1.000 l., paga al Gobierno 100 l. en concepto de impuesto y sigue disponiendo de 1.000 l. para gastarlas en bienes para su propio consumo. Pero como el paño, el cereal y todas las demás mercancías suben de precio por la misma causa, él no obtiene por sus 1.000 l. más de lo que obtenía antes por 910 l., y así contribuye con un gasto menor a las exigencias del Estado; al pagar el impuesto, desplaza una parte del producto de la tierra y el trabajo del país a las manos del Gobierno, en vez de utilizarla él mismo. Si en lugar de gastar sus 1.000 l. las añade a su capital, comprobará por la subida de los salarios y el coste mayor de las materias primas y las maquinarias que su ahorro de 1.000 l. no significa más de lo que antes representaba un ahorro de 910 l.

Si se grava el dinero, o si por cualquier otra causa se altera su valor, y todos los bienes mantienen exactamente el mismo precio que antes, los beneficios del industrial y el agricultor también siguen incambiados y continúan a 1.000 l.; como ellos deben pagar 100 l. al Gobierno, retienen sólo 900 l., lo que les confiere un menor poder adquisitivo sobre el producto de la tierra y el trabajo del país, sea que las gasten en trabajo productivo o improductivo. Exactamente lo que ellos pierden lo gana el Gobierno. En el primer caso, el contribuyente obtiene por 1.000 l. la misma cantidad de bienes que antes por 910 l.; en el segundo, obtiene sólo lo mismo que antes por 900 l., porque el precio de los bienes permanece inalterado, mientras que él cuenta sólo con 900 l. para gastar. Esto se deriva de la diferencia en el monto del impuesto; en el primer caso es sólo una undécima parte de su ingreso; en el segundo es una décima; y el dinero en ambos casos tiene un valor diferente.

En caso de que no se grave el dinero y si éste no cambia de valor, entonces, si todas las mercancías se encarecen, no lo harán en idéntica proporción; después del impuesto, no guardarán recíprocamente el mismo valor relativo que antes del impuesto. En una parte anterior de este libro [pp. 47-53] dis-

cutimos los efectos de la división del capital en fijo y circulante, o durable y perecedero, sobre los precios de los bienes. Demostramos que dos industriales pueden invertir exactamente la misma suma de capital, y derivar de ella el mismo monto de beneficios, pero que deberán vender sus mercancías por sumas de dinero muy distintas conforme los capitales que inviertan se consuman y reproduzcan rápida o lentamente. Uno puede vender sus bienes por 4.000 l., el otro por 10.000 l., y ambos pueden invertir un capital de 10.000 l. y obtener un beneficio del 20%, o 2.000 l. El capital de uno puede consistir, por ejemplo, en 2.000 l. de capital circulante, a ser reproducido, y 8.000 l. de capital fijo en edificios y maquinaria; el capital del otro, por el contrario, puede consistir en 8.000 l. de capital y circulante, y en sólo 2.000 l. de capital fijo en máquinas y edificios. Ahora bien, si cada una de esas personas es gravada en un 10% de su ingreso, o por valor de 200 l., la primera, para que su negocio le rinda la tasa normal de beneficio, debe subir el precio de sus bienes de 10.000 l. a 10.200 l.; la otra se verá también obligada a encarecer sus bienes de 4.000 l. a 4.200 l. Antes del impuesto, los bienes vendidos por uno de estos industriales eran 2 1/2 veces más valiosos que los bienes del otro; después del impuesto son 2,42 veces más valiosos; unos han subido un 2% y los otros un 5%. Por consiguiente, un impuesto sobre el ingreso, mientras la moneda no cambia de valor, altera los precios y valores relativos de los bienes. Esto también es así si el impuesto en vez de gravar los beneficios grava las propias mercancías; siempre que lo haga en proporción al valor del capital invertido en su producción, se encarecerán por igual, cualquiera que sea su valor, y por tanto no mantendrán la misma proporción que antes. Una mercancía que sube de diez a once mil libras no guarda la misma relación que antes con otra que sube de 2 a 3.000 l. Si bajo estas circunstancias el dinero aumenta de valor, por cualquier causa, no afecta a los precios de los bienes en idéntica proporción. La misma causa que reduce el precio de uno de 10.200 l. a 10.000 l., o menos del 2%, rebaja el precio de otro de 4.200 l. a 4.000 l., o 4 3/4%. Si descienden en cualquier otra proporción, los beneficios no resultan iguales; porque, para que lo sean, cuando el precio de la primera mercancía es 10.000 l., el de la segunda debe ser 4.000 l.; y cuando el precio de la primera es 10.200 l., el de la segunda debe ser 4.200 l.

La consideración de este hecho llevará a comprender un principio muy importante que creo no ha sido advertido nunca. Es éste: que en un país sin impuestos, la alteración del valor del dinero derivada de la escasez o la abundancia afectará en igual proporción a los precios de todos los bienes; si una mercancía de un valor de 1.000 l. sube a 1.200 l. o baja a 800 l., otra mer-

cancía de 10.000 l. de valor subirá a 12.000 l. o bajará a 8.000 l.; pero en un país donde los precios suben artificialmente debido a la tributación, la abundancia de dinero debido a una afluencia del mismo, o su exportación y consecuente escasez debido a la demanda exterior, no influirá en la misma proporción sobre los precios de todos los bienes; algunos subirán o bajarán un 5, 6 o 12%, y otros un 3, 4 o 7%. Si un país no tiene impuestos y el valor del dinero cae, su abundancia en todos los mercados producirá efectos similares en cada uno. Si la carne se encarece un 20%, el pan, la cerveza, los zapatos, la mano de obra y todas las mercancías también subirán un 20%; es necesario que así ocurra para garantizar a cada actividad el mismo tipo de beneficio. Pero esto deja de ser verdad cuando cualquiera de esos bienes soporta un impuesto; si en tal caso todos se encarecen en proporción a la caída en el valor del dinero, los beneficios ya no serán iguales; en el caso de las mercancías gravadas, los beneficios suben por encima del nivel general, y el capital se desplazará de una actividad a otra hasta que se restaure un equilibrio entre los beneficios, lo que sólo puede tener lugar después de un cambio en los precios relativos.

¿No explica este principio los efectos diversos que, según fue observado, se produjeron en los precios de los bienes a causa de la alteración en valor del dinero durante la restricción bancaria[1]? A quienes afirmaron que la moneda se hallaba entonces depreciada debido a la sobreabundancia de la circulación de papel moneda, se les objetó que si tal hubiese sido el caso, entonces todas las mercancías deberían haberse encarecido en la misma proporción; se comprobó, empero, que muchas de ellas habían variado considerablemente más que otras, de lo que se infirió que el incremento de los precios se debía a algo que afectaba al valor de los bienes, y no a ninguna alteración en el valor del dinero. No obstante, como acabamos de ver, en un país donde las mercancías soportan impuestos, no variarán de precio en la misma proporción, sea a consecuencia de un alza o una baja en el valor del dinero.

Si se gravan los beneficios de todas las actividades, excepto la agricultura, el valor monetario de todos los bienes sube, con excepción de los productos del suelo. El agricultor tiene el mismo ingreso en cereal que antes, y puede vender su cereal también por el mismo precio monetario; pero como se ve obligado a pagar un precio adicional por todos los bienes que consume, salvo

[1] Se refiere a la suspensión del patrón oro que tuvo lugar durante las Guerras Napoleónicas (N. de los T.).

el cereal, para él representa un impuesto sobre el gasto. Una alteración en el valor del dinero no lo libra del impuesto, porque una alteración en el valor del dinero puede hundir todas las mercancías gravadas hasta su precio anterior, pero las exentas caen por debajo de su precio anterior; y, entonces, aunque el agricultor adquiere sus mercancías al mismo precio que antes, cuenta con menos dinero para comprarlas.

El terrateniente se halla precisamente en la misma situación: si todos los bienes se encarecen y el dinero sigue al mismo valor, él tiene más cereal y la misma renta monetaria que antes; y tiene el mismo cereal y una renta monetaria menor si todos los bienes continúan al mismo precio; con lo que, en cualquier caso, aunque su ingreso no resulta gravado directamente, él contribuye indirectamente a la suma recaudada.

Pero supongamos que los beneficios del agricultor también son gravados. En tal caso él está en la misma situación que los demás empresarios. Su producto se encarece, con lo que después de pagar el impuesto le queda el mismo ingreso monetario, pero debe pagar un precio adicional por todos los bienes que consume, incluidos los productos del suelo.

El propietario de su tierra, empero, se halla en una situación distinta: se ve beneficiado por el impuesto sobre los beneficios de su arrendatario, y compensado por el precio adicional que debe pagar al comprar sus bienes manufacturados, si éstos se encarecen; y si como consecuencia de una alza en el valor del dinero los bienes se venden a su precio anterior, él mantiene el mismo ingreso monetario. Un impuesto sobre los beneficios del agricultor no es un impuesto proporcional al producto bruto de la tierra, sino al producto neto, después del pago de rentas, salarios y cualquier otra carga. Si los cultivadores de las diversas clases de tierra, n.º 1, 2 y 3, invierten exactamente el mismo capital, obtendrán exactamente los mismos beneficios, cualquiera que sea la cantidad del producto bruto que uno pueda obtener por encima de otro; y en consecuencia todos serán gravados por igual. Supongamos que el producto bruto de la tierra de calidad n.º 1 es de 180 *qrs.*, el de la n.º 2, 170 *qrs.*, y el de la n.º 3, 160, y que cada una es gravada en 10 *quarters;* la diferencia entre el producto de las n.º 1, n.º 2 y n.º 3, después del impuesto, es la misma que antes; porque si la n.º 1 se reduce a 170, la n.º 2 a 160 y la n.º 3 a 150 *qrs.*, la diferencia entre la 3 y la 1 es la misma que antes: 20 *qrs.*; y entre la n.º 3 y la n.º 2, 10 *qrs.* Si después del impuesto los precios del cereal y de cualquier otra mercancía siguen igual que antes, tanto la renta monetaria como la renta en cereal siguen inalteradas; pero si el precio del cereal y de cualquier otro bien sube como consecuencia del impuesto, la renta monetaria también aumenta pro-

porcionalmente. Si el precio del cereal es de 4 l. por *quarter*, la renta de la n.º 1 será de 80 l., y la de la n.º 2, 40 l.; pero si el cereal aumenta en un 5%, o hasta 4 l. 4 *s.*, la renta también sube un 5%, pues veinte *quarters* de cereal valen entonces 84 l. y diez *quarters* 42 l.; con lo que en cualquier caso el terrateniente no se ve afectado por el impuesto. Un impuesto sobre los beneficios siempre deja inalteradas las rentas en cereal, y por tanto la renta monetaria varía con el precio del cereal; pero un impuesto sobre el producto del suelo, o los diezmos, nunca deja inalterada la renta en cereal, aunque por regla general la renta monetaria resulta igual que antes. En otra parte de esta obra [p. 150] he observado que si un impuesto sobre la tierra del mismo monto monetario se aplica sobre cualquier clase de tierra en explotación, sin tener para nada en cuenta las diferencias de fertilidad, resulta un gravamen muy desigual, porque beneficia a los propietarios de las tierras más fértiles. Eleva el precio del cereal en proporción a la carga soportada por el agricultor de la tierra peor; pero como este precio adicional se obtiene a partir de la mayor cantidad de producción generada en la tierra mejor, los agricultores de dichas tierras se beneficiarían durante la vigencia de sus contratos, y después la ventaja iría a parar al terrateniente bajo la forma de una renta incrementada. El efecto de un impuesto igualitario sobre los *beneficios* del agricultor es exactamente el mismo; aumenta la renta monetaria de los terratenientes, si el dinero conserva el mismo valor; pero como los beneficios de todas las demás actividades son gravados tanto como los del agricultor, y consecuentemente los precios de todos los bienes suben igual que el cereal, el terrateniente pierde por el mayor precio monetario de los bienes y el cereal en los que gasta su renta lo que gana por el alza de su renta. Si el dinero sube de valor, y todos los bienes deben bajar hasta sus precios anteriores después de un impuesto sobre los beneficios, la renta también resulta la misma que antes. El terrateniente recibe la misma renta monetaria, y obtiene todas las mercancías en las que se la gasta a sus precios anteriores; con lo cual en todas las circunstancias queda exento del gravamen[2].

Esto es curioso. Si se gravan los beneficios del agricultor, no se le impone una carga mayor que si se lo exime del impuesto, pero el terrateniente tiene un claro interés en que los beneficios de sus arrendatarios sean gravados, pues sólo en esas circunstancias él queda realmente exento del impuesto.

---

[2] Si sólo se gravan los beneficios del agricultor, y no los de ningún otro capitalista, ello sería sumamente beneficioso para los terratenientes. De hecho, sería un impuesto sobre los consumidores de productos del suelo, en parte en provecho del Estado, y en parte en provecho de los terratenientes.

Un impuesto sobre los beneficios también afecta al tenedor de acciones, si todas las mercancías se encarecen en proporción al impuesto, aunque sus dividendos permanezcan exentos; pero si, debido a la alteración en el valor del dinero, todos los bienes se hunden hasta su precio anterior, el accionista no paga nada del impuesto; compra todos sus bienes al mismo precio y sigue cobrando el mismo dividendo monetario.

Si se admite que gravando los beneficios de sólo un industrial el precio de sus bienes aumenta, para situarlo en pie de igualdad con todos los demás; y que gravando los beneficios de dos industriales los precios de dos clases de bienes deben subir, no veo que se pueda debatir el que, gravando los beneficios de todos los industriales, los precios de todos los bienes aumentan, siempre que la mina que nos provee de dinero estuviera en este país y se mantuviese fiscalmente exenta. Pero como el dinero, o el patrón monetario, es una mercancía importada desde el exterior, los precios de todos los bienes no pueden subir; porque tal efecto no puede tener lugar sin una cantidad adicional de dinero[3], que no podría obtenerse a cambio de bienes más caros, como fue demostrado en el capítulo V. Si una tal subida tiene lugar, no puede ser permanente, porque ejercería una poderosa influencia sobre el comercio exterior. Esos bienes caros no podrían ser exportados a cambio de mercancías importadas, y por tanto durante un tiempo seguiríamos comprando aunque dejaríamos de vender; exportaríamos dinero o lingotes hasta que los precios relativos de las mercancías volviesen a ser prácticamente los mismos que antes. Me parece absolutamente evidente que un impuesto bien gestionado sobre los beneficios en última instancia restaurará las mercancías, tanto las nacionales como las importadas, al mismo precio monetario que tenían antes del impuesto.

---

[3] Analizando este punto con más detenimiento, dudo que se requiriese más dinero para la circulación de la misma cantidad de mercancías, si sus precios fueran incrementados por la imposición, y no por la dificultad en su producción. Supongamos que 100.000 *quarters* de cereal se venden en un determinado distrito y en cierto momento a 4 l. por *quarter*, y que como consecuencia de un impuesto directo de 8 s. por *quarter* el cereal se encarece hasta 4 l. 8 s.; creo que se necesitaría la misma cantidad de dinero, y no más, para la circulación de este cereal al precio incrementado. Si antes compraba 11 *quarters* a 4 l., y como consecuencia del impuesto me veo obligado a reducir mi consumo a 10 *quarters* no requeriré más dinero, porque en todos los casos pagaré 44 l. por mi cereal. El público, de hecho, consumirá una undécima parte menos, y esa fracción será consumida por el Gobierno. El dinero necesario para comprarla se deriva de los 8 s. por *quarter*, a ser recibidos de los agricultores en forma de impuesto, pero la cantidad recaudada les será al mismo tiempo pagada por su cereal; así el impuesto es en realidad un impuesto en especie, y no exige el empleo de una cantidad mayor de dinero; y si algo se necesita, resulta tan poco que dicha cantidad puede ser ignorada sin dificultad.

Como los gravámenes sobre el producto del suelo —diezmos, impuestos sobre los salarios y sobre las provisiones del trabajador— al elevar los salarios rebajan los beneficios, todos ellos, aunque no en el mismo grado, vendrán acompañados de los mismos efectos.

El descubrimiento de máquinas que mejoren materialmente las manufacturas locales tiende siempre a elevar el valor relativo del dinero, y por tanto a estimular su importación. Toda tributación, todo aumento en las dificultades, sea para el industrial o para el cultivador, tiende, por el contrario, a reducir el valor relativo del dinero, y por consiguiente a estimular su exportación.

CAPÍTULO XVI

IMPUESTOS SOBRE LOS SALARIOS

Los impuestos sobre los salarios harán que éstos se eleven y, por consiguiente, disminuirán la tasa de beneficios del capital. Ya hemos visto que un impuesto sobre los artículos de primera necesidad elevará su precio, a lo que le seguirá un aumento de los salarios.

La única diferencia entre un impuesto sobre los artículos de primera necesidad y un impuesto sobre los salarios es que al primero le sigue siempre necesariamente un alza en el precio de esos artículos, mientras que al segundo no. Por consiguiente, sólo aquel que emplea mano de obra —no el accionista, ni el terrateniente ni ninguna otra clase social— contribuirá al impuesto sobre los salarios.

Un impuesto sobre los salarios es en su totalidad un impuesto sobre los beneficios, mientras que un impuesto sobre los artículos de primera necesidad es, en parte, un impuesto sobre los beneficios y, en parte, un impuesto sobre aquellos consumidores más ricos. Por lo tanto, los efectos que en última instancia resultarán de tal tipo de impuesto son precisamente los mismos que resultan de un impuesto directo sobre los beneficios.

«Me he esforzado en demostrar en el libro primero —dice Adam Smith— que los salarios de las clases inferiores de los trabajadores están regulados necesariamente y en todas partes por dos circunstancias diferentes: por la demanda de trabajo y por el precio medio o corriente de las subsistencias. La demanda de trabajo, bien se incremente, sea estacionaria o disminuya, o bien requiera una población en aumento, estacionaria o decreciente, regula el sustento del trabajador y determina en qué grado será éste abundante, moderado o escaso. El precio *medio o corriente* de las subsistencias determina la cantidad

de dinero que debe pagarse al trabajador de modo que pueda procurarse, año tras año, ese sustento abundante, moderado o escaso. Así pues, mientras la demanda de trabajo y el precio de las subsistencias no varíe, un impuesto directo sobre los salarios no puede tener otro efecto que elevar éstos algo por encima del impuesto.»

A esta proposición, tal como aquí ha sido expuesta por el Dr. Smith, presenta el Sr. Buchanan dos objeciones. En primer lugar, niega que los salarios monetarios sean regulados por el precio de las subsistencias, y en segundo lugar, niega que un impuesto sobre los salarios eleve el precio del trabajo. Sobre el primer punto, la tesis de Buchanan es la siguiente (p. 59): «Como ya se ha señalado, los salarios de los trabajadores no consisten en dinero, sino en lo que ese dinero puede adquirir, fundamentalmente provisiones y otros artículos de primera necesidad, y la participación del trabajador en el fondo común será siempre proporcional a la oferta. Su parte será mayor allí donde las subsistencias sean *baratas y abundantes,* y será menor cuando sean *escasas y caras.* Su salario le proporcionará siempre su justa participación y nunca le podrá dar más.

»El Dr. Smith y la mayor parte de los autores comparten la opinión de que el precio monetario del trabajo es regulado por el precio monetario de las subsistencias y que cuando este precio sube los salarios aumentan en la misma proporción. Pero está claro que no existe una conexión necesaria entre el precio del trabajo y el precio de los alimentos, porque el primero depende completamente de la oferta en relación a la demanda de trabajadores. Además, debe observarse que el elevado precio de las subsistencias es una clara señal de una oferta insuficiente, y resulta de forma natural con el propósito de limitar el consumo. Una oferta menor de alimentos para el mismo número de consumidores dejará, evidentemente, una porción menor para cada uno, y el trabajador deberá soportar su parte en la penuria general. Para distribuir esta carga equitativamente y para evitar que el trabajador consuma provisiones tan libremente como antes, los precios suben. Pero según parece los salarios deben elevarse con ellos para que el trabajador pueda aún usar la misma cantidad de un bien cada vez más escaso. Y así se representa a la naturaleza como contraviniendo sus propios propósitos: primero, elevando el precio de los alimentos para disminuir el consumo, y después elevando los salarios para ofrecer al trabajador la misma oferta que antes».

Creo que el argumento del Sr. Buchanan contiene una tupida mezcla de verdades y errores. Como, a veces, una oferta insuficiente ocasiona un elevado precio de las subsistencias, el Sr. Buchanan presume que esto es una clara indicación de una oferta insuficiente. Atribuye a una sola causa lo que puede

ser el efecto de muchas. Es absolutamente cierto que en el caso de una oferta insuficiente el mismo número de consumidores tendrá que compartir una cantidad menor, con lo que a cada uno le tocará una parte más pequeña. Para distribuir esta privación equitativamente, y para evitar que el trabajador consuma provisiones tan libremente como antes, suben los precios. Debe, pues, concedérsele al Sr. Buchanan que cualquier alza en el precio de las subsistencias ocasionado por una oferta insuficiente no elevará necesariamente el precio monetario de los salarios si lo que se pretende es reducir el consumo, lo cual solamente puede hacerse disminuyendo la capacidad adquisitiva de los consumidores. Pero porque se eleve el precio de las subsistencias a consecuencia de una oferta insuficiente, no tenemos que concluir de ninguna manera, como parece que hace el Sr. Buchanan, que no pueda haber una oferta abundante con un precio elevado (no un precio alto sólo en relación al dinero, sino en relación a todas las otras cosas).

El precio natural de los bienes que en última instancia siempre regula su precio de mercado depende de la facilidad de la producción, aunque la cantidad producida no tenga relación con esa facilidad. Aunque las tierras que ahora se cultivan son muy inferiores a las tierras que se cultivaban hace tres siglos y por lo tanto ha aumentado la dificultad de la producción, ¿quién puede abrigar alguna duda de que la cantidad que se produce hoy excede con mucho la de entonces?

No solamente es compatible un precio elevado con una oferta mayor, sino que raramente deja ésta de acompañar a aquél. Por lo tanto, si como consecuencia de la tributación o de la dificultad de la producción se eleva el precio de las subsistencias sin que disminuya su cantidad, los salarios monetarios subirán, porque como muy bien ha observado el Sr. Buchanan: «Los salarios de los trabajadores no consisten en dinero, sino en lo que ese dinero puede adquirir, fundamentalmente provisiones y otros artículos de primera necesidad, y la participación del trabajador en el fondo común será siempre proporcional a la oferta».

Respecto a la segunda cuestión, la de si un impuesto sobre los salarios elevaría el precio del trabajo, dice el Sr. Buchanan: «Después de que el trabajador ha recibido la justa recompensa por su trabajo, ¿cómo podría recurrir a su patrón para pagar lo que después tenga que desembolsar en concepto de impuestos? No existe ley o principio alguno en los asuntos humanos que permita sostener una conclusión semejante. Una vez que el trabajador ha recibido su salario, dispone de él libremente y debe, en la medida en que sea capaz, soportar la carga de cualesquiera exacciones a las que pueda con pos-

terioridad estar expuesto, porque está claro que no tiene medio alguno para obligar a que le reembolsen aquellos que acaban de pagarle una justa recompensa por su trabajo».

El Sr. Buchanan ha citado, mostrando su aprobación, el siguiente y logrado párrafo de la obra de Malthus sobre la población, que a mí me parece que responde completamente a su objeción: «Cuando se deja que el precio del trabajo encuentre su nivel natural, se convierte en un barómetro político sumamente importante para expresar la relación entre la oferta y la demanda de subsistencias, entre la cantidad que ha de consumirse y el número de consumidores y, tomado en su promedio, independientemente de circunstancias accidentales, expresa claramente, además, las necesidades de la sociedad respecto a la población. Esto es, cualquiera que sea el número de niños que necesitaría un matrimonio para que se mantuviese exactamente la población actual, el precio del trabajo será justo el suficiente para sostener este número, o estará por encima o por debajo, según sea la situación de los fondos reales para el mantenimiento del trabajo, bien sean estacionarios, progresivos o regresivos. Sin embargo, en vez de considerar estas cosas bajo esta luz, lo hacemos como si se tratara de algo que podemos elevar o reducir a voluntad; algo que depende principalmente de los jueces de paz de Su Majestad.

»Cuando un alza en el precio de las subsistencias expresa ya que la demanda es demasiado grande para la oferta, elevamos el precio del trabajo para poner al trabajador en la misma situación en la que estaba antes, es decir, aumentamos la demanda y luego nos sorprendemos mucho de que el precio de las subsistencias continúe subiendo. En esto actuamos de la misma manera que si forzáramos el mercurio del barómetro, parado en donde dice *tormentoso,* para elevarlo hasta donde dice *buen tiempo,* y luego nos quedáramos asombradísimos de que continuase lloviendo».

«El precio del trabajo expresará claramente las necesidades de la sociedad respecto a la población»; será suficiente para mantener la población que en ese momento requiera el estado de los fondos para el mantenimiento de los trabajadores. Si con anterioridad los salarios de los trabajadores eran solamente adecuados para sostener la población indispensable, después del impuesto serán inadecuados para ese mismo mantenimiento porque el trabajador ya no dispondrá de los mismos fondos para el sostenimiento de su familia. Por consiguiente, los salarios se elevarán, pues la demanda continúa, y sólo elevando el precio se mantendrá la oferta.

Nada es más común que ver cómo se eleva el precio de los sombreros o de la malta cuando se los grava con impuestos. Se eleva su precio porque si

no la oferta necesaria no aparecería. Lo mismo ocurre con el trabajo: cuando se gravan los salarios su precio se eleva, porque si no lo hiciera no podría mantenerse la población indispensable. ¿No admite el Sr. Buchanan todo lo que se le discute cuando afirma que «si se reduce [al trabajador] a un mero consumidor de bienes de primera necesidad, no sufrirá una nueva rebaja de sus salarios, porque, si así fuera, en esas condiciones, no podría perpetuar su descendencia»? Supongamos que las circunstancias del país son tales que es necesario no sólo que los trabajadores menos cualificados perpetúen su descendencia, sino que la aumenten. En ese caso sus salarios se regularán consecuentemente. ¿Podrían multiplicarse los trabajadores en el grado requerido si un impuesto les arrebatase una parte de sus salarios dejándolos reducidos a lo mínimo indispensable para sobrevivir?

Es cierto, sin duda, que un bien gravado con un impuesto no subirá su precio en proporción a este último si su demanda disminuye sin que la cantidad se pueda reducir. Si se usara de forma generalizada una moneda metálica, durante un tiempo considerable no aumentaría su valor por un impuesto en proporción a la cantidad del impuesto, porque a un precio más alto la demanda se reduciría, pero la cantidad no, y es incuestionable que la misma causa influye frecuentemente en los salarios. El número de trabajadores no puede aumentarse o reducirse rápidamente en proporción al aumento o disminución del fondo que debe emplearlos, pero en el caso supuesto, no existe una disminución necesaria de la demanda de trabajo, y si la hubiera no se reduciría en proporción al impuesto. El Sr. Buchanan olvida que el Gobierno emplea los fondos recaudados por el impuesto para mantener a trabajadores, ciertamente improductivos, pero al fin y al cabo trabajadores. Si no se elevara el precio del trabajo al ser gravado con un impuesto, habría un gran aumento de la competencia en la demanda de trabajo porque los propietarios del capital, que no tendrían que pagar nada por ese impuesto, dispondrían de los mismos fondos para emplear trabajadores, mientras que el Gobierno que recaudase el impuesto tendría fondos adicionales para el mismo propósito. De este modo, el Gobierno y el pueblo se convierten, así, en competidores, y la consecuencia de esta competencia es un aumento en el precio del trabajo. Se empleará el mismo número de hombres pero serán empleados con salarios más altos.

Si el impuesto se hubiera establecido de una vez sobre los capitalistas, el fondo del que éstos disponen para el mantenimiento del trabajo disminuiría en el mismo grado que aumentaría el fondo del Gobierno para ese mismo propósito y, por lo tanto, no habrían subido los salarios, porque aunque exis-

tiera la misma demanda no habría la misma competencia. Si una vez recaudado el producto del impuesto el Gobierno lo exportara inmediatamente como subsidio a un Estado extranjero y si, por lo tanto, estos fondos no se dedicaran al mantenimiento de trabajadores ingleses sino extranjeros, como soldados, marineros etc., se produciría entonces una disminución de la demanda del trabajo y los salarios no subirían aunque fueran gravados con un impuesto. Pero ocurriría lo mismo si el impuesto se hubiera establecido sobre los artículos de consumo, sobre los beneficios del capital o si se hubiera obtenido de cualquier otro modo la misma suma para el subsidio: se emplearían menos trabajadores en el país. En un caso se impide que los salarios suban, en el otro deberán descender necesariamente. Supongamos que después de haber recaudado de los trabajadores la suma del impuesto sobre los salarios, ésta fuera entregada gratuitamente a los patronos; esto aumentaría el fondo monetario que dedican al mantenimiento de los trabajadores, pero no aumentarían ni los bienes ni el trabajo. Consecuentemente aumentaría la competencia entre los empresarios, y en última instancia se recaudaría el impuesto sin menoscabo para el patrón ni para el empleado. El patrón pagaría un precio mayor por el trabajador y la cantidad adicional que recibiera el trabajador la pagaría éste como impuesto al Gobierno, siendo después devuelta a los patronos. No debe olvidarse, sin embargo, que generalmente el producto de los impuestos se gasta mal, que éstos se obtienen siempre a costa de las posesiones y el bienestar de la gente y que normalmente disminuyen el capital o retardan su acumulación. Al disminuir el capital tienden a reducir el fondo real destinado al mantenimiento de los trabajadores y, por lo tanto, tienden a reducir la demanda real de trabajo. Generalmente, pues, los impuestos, en la medida en que merman el capital real del país, disminuyen la demanda de trabajo y, por consiguiente, se produce como consecuencia no necesaria pero sí probable del impuesto sobre los salarios que aunque éstos puedan subir, no lo hagan en una suma equivalente al impuesto.

Como hemos visto [pp. 177-178], Adam Smith ha admitido totalmente que el efecto de un impuesto sobre los salarios es el de elevar los salarios en una suma al menos igual al impuesto que, si no inmediatamente, sí finalmente es pagada por el patrono. Hasta aquí estamos totalmente de acuerdo. Pero nuestros puntos de vista son completamente distintos en lo que a los efectos subsiguientes del impuesto se refiere.

«Por lo tanto —dice Adam Smith—, aunque quizá el propio trabajador pudiese pagar un impuesto directo sobre los salarios, no puede decirse con propiedad que el trabajador anticipe el pago, al menos si la demanda de tra-

bajo y el precio medio de las provisiones permanecen igual antes y después del impuesto. En todos esos casos, no solamente el impuesto, sino algo más que el impuesto, tendría en realidad que ser adelantado por la persona que empleó directamente al trabajador. En los distintos casos el pago final recaería sobre diferentes personas. El alza que tal impuesto produciría sobre los salarios del trabajo industrial debería anticiparlo el empresario industrial, *que estaría autorizado y obligado a cargarlo, junto con un beneficio, sobre el precio de sus productos.* El alza que tal impuesto pudiera ocasionar en el trabajo del campo sería adelantada por el agricultor, quien, para poder mantener el mismo número de trabajadores que antes, se verá obligado a emplear más capital. Para poder recuperar ese capital mayor junto con los beneficios corrientes del capital, sería necesario que retuviese una parte mayor (o, lo que viene a ser lo mismo, el precio de una parte mayor del producto de la tierra) y, por consiguiente, que pagara menos renta al propietario. En este caso, el pago final de este aumento de los salarios recaería sobre el propietario *junto con los beneficios adicionales del agricultor que había adelantado el pago.* En todos los casos, un impuesto directo sobre los salarios debe producir, a largo plazo, una reducción mayor de la renta de la tierra y un mayor aumento en el precio de los productos manufacturados de la que se habría seguido de una adecuada implantación de una suma igual al producto del impuesto, parte sobre la renta de la tierra y parte sobre los artículos de consumo» (vol. III, p. 337). En este párrafo se afirma que los salarios adicionales pagados por los agricultores recaerán, en última instancia, sobre los propietarios, que recibirán una renta disminuida, pero que los salarios adicionales pagados por los industriales ocasionarán un aumento en el precio de los productos manufacturados que, por lo tanto, recaerán sobre los consumidores de dichos productos.

Ahora supongamos una sociedad de terratenientes, industriales, agricultores y trabajadores. Estamos de acuerdo en que los trabajadores serán recompensados por el impuesto. Pero ¿por quién?, ¿quién pagará la parte que no recae sobre los terratenientes? Los industriales no pueden pagar parte alguna del impuesto porque si el precio de sus productos se elevara en proporción a los salarios adicionales que han pagado, se encontrarían en una situación mejor después que antes del impuesto. Si el sastre, el sombrerero, el zapatero, etc., estuviesen en condiciones de elevar el precio de sus artículos en un 10% —suponiendo que un 10% les resarciera completamente del aumento de los salarios que han tenido que pagar—, si como dice Adam Smith «estuvieran autorizados y obligados a cargar el aumento de los salarios *más un beneficio* sobre el precio de sus mercancías», podría cada uno de ellos consu-

mir tanto como antes de los artículos de los demás y, por consiguiente, no pagarían nada del impuesto. Si el sastre tuviera que pagar más por sus sombreros y por sus zapatos, recibiría más por sus trajes, y si el sombrerero pagara más por sus vestidos y por sus zapatos, recibiría más por sus sombreros. Comprarían todos los artículos manufacturados con la misma ventaja que antes, y en tanto en cuanto no se elevara el precio del trigo, que es lo que supone Adam Smith, y mientras dispongan de una suma adicional para emplearla en sus compras, se beneficiarán con el impuesto sin que éste pueda perjudicarlos en nada.

Si, entonces, ni los trabajadores ni los industriales contribuyen a tal impuesto, y si también a los agricultores se les recompensa con una caída de la renta, serán únicamente los terratenientes los que deban no sólo soportar todo su peso, sino también contribuir al aumento de las ganancias de los industriales. Sin embargo, para que esto fuera así deberían consumir todos los artículos manufacturados del país, porque el precio adicional cargado a la masa total de éstos es poco más que el gravamen originariamente impuesto sobre los trabajadores de la industria.

Como no podrá discutirse ahora que el sastre, el sombrerero y todos los demás fabricantes son consumidores de los productos de los demás, y como no se puede discutir que los trabajadores de toda condición consumen jabón, vestidos, zapatos, velas y otras muchas cosas, es por lo tanto imposible que todo el peso de estos impuestos recaiga exclusivamente sobre los terratenientes.

Pero si los trabajadores no pagan parte alguna del impuesto y, no obstante, aumenta el precio de los artículos manufacturados, los salarios deben subir, no sólo para compensarlos por el impuesto, sino por el aumento de precio de estos artículos, que, en la medida en que afectan al trabajo agrícola, serán una causa nueva de una caída de la renta, y en la medida en que afecten al trabajo industrial lo serán de un aumento en el precio de los bienes. Este aumento en el precio de los bienes volverá a afectar a los salarios, y la acción y reacción, primero de los salarios sobre los bienes, y después de los bienes sobre los salarios, se extenderá sin límite alguno. Los argumentos en los que se apoya esta teoría conducen a tales absurdas conclusiones que debe comprenderse inmediatamente que el principio sobre el que se apoya resulta completamente indefendible.

A un aumento de los salarios como consecuencia de la tributación le seguirán los mismos efectos que se producen sobre los beneficios del capital y los salarios por un aumento de la renta y un encarecimiento de los artículos de primera necesidad en el progreso natural de la sociedad como consecuencia

de una creciente dificultad en la producción. Y, por lo tanto, la situación del trabajador, así como la de quien lo emplea, empeorarán a causa del impuesto, y no por este impuesto particularmente, sino por cualquier otro que detraiga la misma cantidad, porque todos tenderán a disminuir el fondo destinado al mantenimiento de los trabajadores.

El error de Adam Smith proviene, en primer lugar, de suponer que todos los impuestos que paga el agricultor deben recaer necesariamente sobre el terrateniente en forma de una deducción de la renta. Sobre este asunto ya me he explicado suficientemente [pp. 150-152], y confío en que haya quedado demostrado para satisfacción del lector que, puesto que se emplea gran cantidad de capital en tierras que no pagan renta y puesto que es el resultado obtenido por este capital el que regula el precio de los productos de la tierra, no puede hacerse ninguna deducción de la renta, y consecuentemente no puede remunerarse al agricultor por un impuesto sobre los salarios. Si se hiciera, debería hacerse elevando el precio de los productos de la tierra.

Si los impuestos gravan al agricultor más que a otros, estará en condiciones de elevar el precio de los productos de la tierra colocándose al mismo nivel que los que se dedican a otras actividades; pero un impuesto sobre los salarios que no le afectaría a él más de lo que afectaría a otros productores no se puede compensar con un precio alto de los productos de la tierra. Pues la misma razón que le induciría a él a subir el precio del trigo, es decir, la de resarcirse del impuesto, induciría al sastre a elevar el precio de la ropa y al zapatero, al sombrerero y al tapicero a elevar el precio de zapatos, sombreros y muebles.

Si todos ellos pudieran elevar el precio de sus artículos para resarcirse del impuesto y obtener, además, un beneficio, como todos son consumidores de los artículos de los demás, es evidente que el impuesto no se pagaría nunca, pues ¿quién sería el contribuyente si todos resultan compensados?

Espero, pues, haber conseguido demostrar con éxito que cualquier impuesto que tenga el efecto de elevar los salarios será pagado con una disminución de los beneficios y, por lo tanto, que un impuesto sobre los salarios es en realidad un impuesto sobre los beneficios.

Me parece tan cierto el principio que he intentado demostrar de la división del producto del trabajo y del capital entre salarios y beneficios que, salvo por sus efectos inmediatos, me lleva a pensar que, en realidad, resulta de poca importancia que sean los beneficios del capital o los salarios del trabajo lo que se grave. Gravando los beneficios del capital se alteraría probablemente la tasa a la que aumenta el fondo para el mantenimiento de los trabajadores, y los

salarios serían desproporcionados en relación a la situación de tal fondo porque serían demasiado altos. Gravando los salarios, la remuneración que se paga al trabajador también sería desproporcionada en relación a la situación del fondo porque sería demasiado baja. El equilibrio natural entre beneficios y salarios se restauraría en un caso por una disminución y en otro por un aumento de los salarios. Por lo tanto, un impuesto sobre los salarios no recae sobre el terrateniente, sino sobre los beneficios del capital. No «autoriza ni obliga al fabricante a cargarlo junto con un beneficio sobre el precio de sus artículos», porque no le será posible aumentar sus precios y, por consiguiente, sólo él deberá pagar completamente y sin compensación alguna el impuesto[1].

Si el efecto de los impuestos sobre los salarios es el que he descrito, no merecerían la censura que les dedica el Dr. Smith. Esto es lo que él dice sobre tales impuestos: «Se dice que estos y algunos otros impuestos de la misma naturaleza, al elevar el precio del trabajo, han arruinado a la mayor parte de los fabricantes holandeses. Impuestos similares, aunque no tan gravosos, existen también en el Milanesado, en los Estados de Génova, en el Ducado de Módena, de Parma, Plasencia y Guastala y en los Estados pontificios. Un autor francés de cierto renombre ha propuesto para reformar el estado de las finanzas de su país sustituir otros impuestos por éstos, precisamente los más ruinosos de todos. "No existe nada por absurdo que pueda parecer —escribe Cicerón— que no haya defendido alguna vez algún filósofo"». Y en otro lugar dice Adam Smith: «Los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, al elevar los salarios, tienden necesariamente a elevar el precio de todos los artículos y, consecuentemente, a disminuir el alcance de su venta y consumo». Incluso aunque fuera correcta la tesis del Dr. Smith en el sentido de que tales impuestos aumentarían los precios de los bienes manufacturados, no merecerían su censura porque tal efecto sólo podría ser temporal y no nos sometería a ninguna desventaja en relación a nuestro comercio exterior. La exportación de algunos artículos manufacturados se impediría o dificultaría si alguna causa elevara su precio. Pero si la misma causa operara de forma generalizada sobre todos ellos, el efecto sería solamente nominal, y ni interferi-

[1] Parece que el Sr. Say comparte completamente la opinión general sobre este asunto. Hablando sobre el trigo, dice: «De todo esto resulta que el precio del trigo influye en el precio de todas las demás mercancías. Un agricultor, un industrial o un comerciante emplean un cierto número de trabajadores que tienen todos la ocasión de consumir una cierta cantidad de trigo. Si se eleva su precio, estarán obligados a elevar el precio de sus productos en la misma proporción» (vol. I, p. 225).

ría en su valor relativo ni disminuiría en ninguna medida el estímulo para el trueque en que todo comercio, interior o exterior, consiste realmente.

He intentado demostrar con anterioridad que cuando alguna causa eleva los precios de todos los bienes, los efectos son muy parecidos a los de una caída en el valor del dinero. Si el valor del dinero disminuye, todos los bienes suben de precio. Y si el efecto queda limitado a un solo país, afectará a su comercio exterior del mismo modo que un elevado precio de los artículos causado por una tributación general [pp. 140-142]. Y, por lo tanto, al examinar los efectos de un valor bajo del dinero circunscrito a un solo país, examinamos también los efectos de un elevado precio de los artículos limitado a un solo país. En realidad, Adam Smith era plenamente consciente de las similitudes entre estos dos casos, y consecuentemente sostenía que el bajo valor del dinero o, como él dice, de la plata en España, como consecuencia de la prohibición contra su exportación, había sido sumamente perjudicial para los fabricantes y para el comercio exterior de España. «Pero esa degradación en el valor de la plata, que es el efecto tanto de la peculiar situación como de las instituciones políticas de un país, que se da solamente en ese país, es un asunto de las mayores consecuencias que, lejos de facilitar que algunos sean más ricos, tiende a hacer a todos más pobres. *El alza en el precio monetario de todos los bienes, en este caso circunscrita a un país,* tiende, más o menos, a desanimar todo género de industria que se lleve a cabo en él, y permite que naciones extranjeras, al suministrar casi toda clase de bienes por una cantidad menor de plata de la que cuestan los que los propios trabajadores del país podrían hacer, vendan más barato no sólo en el mercado exterior, sino también en el nacional» (vol. II, p. 278).

Una causa, y pienso que la única causa de las desventajas del bajo valor de la plata procedente de una abundancia forzada en un país determinado ha sido hábilmente explicada por Adam Smith. Si el comercio del oro y la plata fuera libre, «el oro y la plata que saldrían al extranjero no saldrían a cambio de nada, sino que traerían de vuelta un valor igual en bienes de una u otra clase. Esos bienes no serían todos artículos de lujo que sólo consumirían gentes ociosas que no producen nada a cambio de su consumo. Como no aumentaría la riqueza e ingresos de la gente ociosa por esta extraordinaria exportación de oro y plata, tampoco aumentaría el consumo. La mayor parte, o seguramente alguna parte de esos bienes importados a cambio de plata, consistirían probablemente en materiales, herramientas, subsistencias destinadas al empleo y mantenimiento de las clases industriosas que reproducirán con un beneficio el valor total de su consumo. Una parte del capital inactivo de la

sociedad se convertirá así en capital activo y pondrá en movimiento una mayor cantidad de industria de la que antes se empleaba».

Al no permitirse el libre comercio de los metales preciosos, cuando se elevan los precios de los bienes, bien sea debido a los impuestos, bien debido al influjo de los metales preciosos, se impide que una parte del capital inactivo de la sociedad pueda convertirse en capital activo —se impide que se emplee una mayor cantidad de industria—. Pero éste es todo el mal ocasionado: un perjuicio que nunca padecen aquellos países en los que se permite o tolera la exportación de plata.

Los tipos de cambio entre los países solamente están a la par cuando éstos disponen precisamente de esa cantidad de dinero que dadas las circunstancias necesitarían para proseguir con la circulación de sus mercancías. Si el comercio de los metales preciosos fuera completamente libre y pudiera exportarse el dinero sin gasto alguno, los cambios en cada país no podrían estar de otro modo que a la par. Si el comercio de los metales preciosos fuera completamente libre, si se usaran de modo generalizado en la circulación, incluso con los gastos de su transporte, el cambio no podría nunca en ningún país desviarse de esa situación de paridad salvo por estos gastos. Creo que estos principios ya no se discuten en ninguna parte. Si un país usara papel moneda no convertible en especie y, por lo tanto, no regulado por ningún patrón fijo, los cambios en ese país podrían desviarse de la paridad en la misma proporción en que su dinero podría multiplicarse por encima de esa cantidad que le habría asignado el comercio general si el movimiento del dinero hubiera sido libre, y si se hubieran usado los metales preciosos, sea como moneda o como patrón monetario.

No se produciría ningún efecto en el tipo de cambio si, debido a las transacciones comerciales, 10 millones de libras esterlinas de conocido peso y pureza de metal fueran la porción de Inglaterra y 10 millones de libras en papel las reemplazaran. Pero si debido al abuso del poder de emitir papel moneda se pusieran 11 millones de libras en circulación, el tipo de cambio sería 9% en contra de Inglaterra. Si se emplearan 12 millones, el cambio sería 16%, y si fueran 20 millones, el cambio sería 50% en contra de Inglaterra. Sin embargo, para producir este efecto no es necesario que se utilice papel moneda; cualquier causa que retenga en la circulación una mayor cantidad de libras de la que habría circulado si el comercio hubiese sido libre y si se hubiesen usado los metales preciosos de determinado peso y pureza, bien como dinero, bien como patrón monetario, habría producido exactamente los mismos efectos. Supongamos que rebajando el peso de la moneda no contuviese cada libra la

cantidad de oro o plata que de acuerdo con la ley debería contener; podrían ponerse en circulación un número de libras mayor que si no se hubiera rebajado su peso. Si de cada libra quitáramos una décima parte, podrían emitirse 11 millones de libras en vez de 10. Si quitáramos dos décimas partes, podrían circular 12 millones, y si se quitara la mitad, se podría llegar a 20 millones. Si en lugar de 10 millones se usara esta última suma, cada bien en Inglaterra doblaría su precio anterior, y el cambio estaría al 50% contra Inglaterra. Pero esto no ocasionaría ningún trastorno en el comercio exterior, ni desincentivaría la producción de ningún bien. Si, por ejemplo, el precio del paño se elevara de 20 l. a 40 l. la pieza, podríamos exportarlo con la misma libertad después que antes de la subida del precio, porque en el intercambio se haría una compensación del 50% para el comprador, de modo que éste con 20 l. de su dinero pueda comprar una letra que le permitirá pagar una deuda de 40 l. en Inglaterra. Del mismo modo, si exportara un bien que costara en su país 20 l. y que se vendiera por 40 l. en Inglaterra, sólo recibiría 20 l., pues por 40 l. en Inglaterra solamente compraría una letra de 20 l. en un país extranjero. Los mismos efectos se producirían si por cualquier causa se obligara a que circulasen 20 millones de libras cuando sólo fueran necesarios 10. Si se impusiese una ley tan absurda como es la de prohibir la exportación de metales preciosos, y como consecuencia de tal prohibición se obligara a poner en circulación 11 millones de buenas libras recién salidas de la Casa de la Moneda en lugar de 10, el tipo de cambio sería 9% en contra de Inglaterra. Si fueran 12 millones, 16%, y si 20 millones, el 50% contra Inglaterra. Pero esto no desincentivaría las manufacturas inglesas. Si los artículos nacionales se vendieran a un precio elevado en Inglaterra, también lo harían los artículos extranjeros, y el hecho de que tuvieran precios altos o bajos sería de poca importancia para el exportador o el importador extranjero siempre que, por un lado, estuviese obligado a permitir una compensación en el intercambio cuando sus artículos se vendieran caros y, por otro, recibiera la misma compensación cuando esté obligado a comprar artículos ingleses a un precio alto. Por lo tanto, la única desventaja que podría tener un país que mediante leyes prohibitivas tuviese en circulación una mayor cantidad de oro y plata de la que habría en otras circunstancias sería la pérdida que sufriría por emplear una parte de su capital de forma improductiva en lugar de hacerlo productivamente. En la forma de dinero este capital no produce ningún beneficio; en la forma de materiales, maquinaria, alimentos por los que puede intercambiarse, produciría ingresos y aumentaría la riqueza y los recursos del Estado. Así pues, espero haber probado satisfactoriamente que un precio relativamente bajo de los metales pre-

ciosos como consecuencia de la tributación, o, en otras palabras, un alza general del precio de los bienes, no sería una desventaja para el Estado, puesto que se exportaría una parte de los metales, lo que al elevar su valor haría bajar de nuevo los precios de los bienes. Y, además, si no se exportaran, si debido a leyes prohibitivas quedaran retenidos en un país, el efecto sobre el tipo de cambio contrarrestaría el efecto de los precios elevados. Por lo tanto, si los impuestos sobre los artículos de primera necesidad y sobre los salarios no elevan los precios de todos los bienes en los que se aplica el trabajo asalariado, no se los puede condenar esgrimiendo esa razón. Y, más aún, incluso aunque la opinión expresada por Adam Smith en el sentido de que sí que tendrían tal efecto estuviese bien fundada, no serían, por eso, en ningún modo perjudiciales. No se puede objetar nada contra estos impuestos salvo por la misma razón que justamente se esgrime contra los impuestos de cualquier otra naturaleza.

Los terratenientes, en cuanto tales, quedarían exentos de la carga del impuesto, pero en la medida en que gastan sus ingresos en emplear trabajadores directamente (al mantener jardineros, domésticos, criados, etc.) quedarán sometidos a sus efectos.

Es indudablemente cierto que los «impuestos sobre los artículos de lujo no tienen tendencia a elevar el precio de ningún otro bien, salvo el de los bienes gravados»; pero no es verdad que «los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, al elevar los salarios, tiendan necesariamente a elevar el precio de todas las mercancías». Es cierto que «los impuestos sobre los artículos de lujo son, en última instancia, pagados por el consumidor de los artículos gravados sin compensación alguna. Recaen sin hacer distinciones sobre toda clase de ingresos: los salarios de los trabajadores, los beneficios del capital y la renta de la tierra». Pero no es verdad que «los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, *en tanto en cuanto afectan a los trabajadores pobres*, se pagan, en última instancia, en parte por los terratenientes al disminuir su renta de la tierra y en parte por los consumidores ricos (terratenientes u otros) al elevarse el precio de los productos manufacturados». Porque *en la medida en que estos impuestos afectan a los trabajadores pobres*, serán pagados casi en su totalidad con una disminución de los beneficios del capital, y sólo una pequeña parte la pagarán los mismos trabajadores al reducirse la demanda de trabajo que los impuestos de todas clases tienden a producir.

Debido a su errónea apreciación de los efectos de estos impuestos, el Dr. Smith ha llegado a la conclusión de que «si las clases medias y superiores de la sociedad comprendieran bien cuáles son sus propios intereses, se opondrían siempre a todos los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, así

como a los impuestos directos sobre los salarios del trabajo». Ésta es la conclusión que se sigue de su razonamiento: «el pago final tanto de los unos como de los otros recae conjuntamente sobre ellos y siempre con un recargo considerable. Recaen más pesadamente sobre los terratenientes[2], que los pagan siempre por partida doble: por un lado, como terratenientes con la reducción de su renta; por otro lado, como consumidores ricos con un incremento de sus gastos. La observación que hace Sir Matthew Decker en el sentido de que, en ocasiones, ciertos impuestos se repiten y acumulan cuatro o cinco veces en el precio de algunos bienes es perfectamente justa en relación a los impuestos sobre los artículos de primera necesidad. En el precio del cuero, por ejemplo, no solamente tenemos que pagar el impuesto sobre el cuero de nuestros zapatos, sino que también tenemos que pagar una parte del impuesto que recae sobre los del zapatero y el curtidor. Tenemos que pagar también por el impuesto de la sal, del jabón y las velas que consumen aquellos trabajadores mientras trabajan a nuestro servicio, y por el impuesto sobre el cuero que el productor de sal, el de jabón o el de las velas consumen mientras trabajan en sus propias actividades».

Ahora bien, como el Dr. Smith no contempla que el curtidor, el productor de sal, el de jabón y el de velas obtengan beneficio alguno por el impuesto sobre el cuero, la sal, el jabón y las velas, y como está claro que el Gobierno no recibirá más que el importe del impuesto establecido, es imposible pensar que el público pueda pagar más sea sobre quien sea sobre quien recaiga el impuesto. Los consumidores ricos pueden pagar, y de hecho lo harán, por los consumidores pobres, pero no pagarán más que la suma total del impuesto; y no está en la naturaleza de las cosas que «se repita y acumule el impuesto cuatro o cinco veces».

Un sistema de tributación puede ser defectuoso, puede que se recaude más del pueblo de lo que luego se encuentre en las arcas del Tesoro, pues es posible que una parte, como consecuencia de su efecto sobre los precios, la reciban aquellos que se benefician de la manera peculiar en la que se han establecido los impuestos. Esos impuestos son perjudiciales y no deberían fomentarse, pues puede establecerse como principio que cuando los impuestos actúan justamente se ajustan a la primera de las máximas del Dr. Smith y recaudan del pueblo lo menos posible por encima de lo que ingresa en el Tesoro público. El Sr. Say dice: «Otros ofrecen planes financieros y proponen medios para

[2] Lejos de ser verdad, apenas afectarán a los terratenientes y accionistas.

llenar los cofres del soberano sin coste alguno para los súbditos, pero salvo que un plan de finanzas sea de la misma naturaleza que una empresa mercantil, no puede darle al Gobierno más de lo que quita a los individuos o al Estado mismo bajo cualquier otra forma. No puede sacarse algo de la nada por arte de magia. Sea cual sea el modo en que se disfrace la operación, sea cual sea la forma que se obligue a tomar al valor, sea cual sea la metamorfosis que le hagamos experimentar, solamente podremos conseguir un valor creándolo o tomándolo de otros. El mejor de todos los planes hacendísticos consiste en gastar poco, y el mejor de todos los impuestos es aquel cuyo monto es menor».

El Dr. Smith afirma invariablemente —y creo yo que acertadamente— que las clases trabajadoras no pueden contribuir sustancialmente a las cargas del Estado. Un impuesto sobre los artículos de primera necesidad o sobre los salarios se transferirá de los pobres a los ricos. Si lo que el Dr. Smith quiere decir es que «ciertos impuestos se repiten en el precio de algunos bienes y se acumulan cuatro o cinco veces», con el solo objetivo de conseguir este fin, es decir, la transferencia del impuesto de los pobres a los ricos, no por ello tiene que censurarlos.

Supongamos que para un consumidor rico la participación equitativa en los impuestos fuera de 100 l., y que la pagara directamente si el impuesto recayera sobre la renta, el vino u otro artículo de lujo cualquiera. Si debido a los impuestos sobre los artículos de primera necesidad se le reclamara el pago de 25 l., no sufriría perjuicio alguno en cuanto a su propio consumo o el de su familia se refiere, pero tendría que pagar este impuesto tres veces al pagar un precio adicional por otros bienes para remunerar a los trabajadores o a sus patronos por el impuesto cuyo pago se han visto obligados a adelantar. Incluso en este caso el razonamiento no es concluyente, porque si sólo hubiera que pagar lo que reclama el Gobierno, ¿qué le importa al consumidor rico pagar el impuesto directamente abonando un precio más alto por un artículo de lujo o indirectamente abonando un precio elevado por los bienes o artículos de primera necesidad que consume? Si el pueblo no paga más de lo que recibe el Gobierno, el consumidor rico pagará solamente la parte equitativa que le corresponde; si el pueblo paga más, Adam Smith debería haber aclarado quién recibe el resto. Pero todo su argumento está basado en un error, pues esos impuestos no elevarán los precios de los bienes.

Me parece que el Sr. Say no acaba de reconocer el principio evidente que he citado de su meritorio trabajo, pues en la página siguiente, al hablar de los impuestos, dice: «Cuando se los lleva demasiado lejos producen el

lamentable efecto de privar al contribuyente de una parte de sus riquezas sin por ello enriquecer al Estado. Esto se entiende perfectamente si consideramos que la capacidad de consumir de cada individuo, sea de forma productiva o no, está limitada por sus ingresos. Por lo tanto, no se le puede privar de una parte de su renta sin obligarlo a una reducción equivalente de su consumo. De este modo se produce una disminución de la demanda de aquellos bienes que ya no puede seguir consumiendo y particularmente de aquellos sobre los que recae el impuesto. De esta disminución de la demanda resulta una disminución de la producción y, consecuentemente, de las mercancías gravadas con el impuesto. El contribuyente, pues, perderá una parte de sus posesiones; el productor una parte de sus beneficios, y el Tesoro una parte de su recaudación».

El Sr. Say pone el ejemplo del impuesto sobre la sal anterior a la revolución, que, asegura, disminuyó la producción de sal a la mitad. Si, no obstante, se consumía menos sal, menos capital se emplearía en producirla y, por lo tanto, aunque el productor obtuviera menos beneficio de la producción de la sal, obtendría más de la producción de otras cosas. Si un impuesto, con todo lo gravoso que pueda llegar a ser, recae sobre la renta y no sobre el capital, no disminuye la demanda; solamente altera su naturaleza. Permite al Gobierno consumir tanto del producto de la tierra y del trabajo del país como antes consumían los individuos que contribuyen al impuesto; un mal lo suficientemente grande como para no tener que aumentarlo. Si mi ingreso es de 1.000 l. libras al año y se me reclaman 100 l. al año para pagar el impuesto, sólo podré demandar nueve décimas partes de la cantidad de bienes que antes consumía, pero permito al Gobierno que demande la otra décima parte. Si fuese el trigo el artículo gravado con el impuesto, no es necesario que disminuya mi demanda de trigo, pues puede que yo prefiera pagar 100 l. al año más por mi trigo y reducir la misma cantidad en mi demanda de vino, muebles u otros artículos de lujo[3]. Consecuentemente se empleará menos capital en el vino o en el comercio de tapizados, pero se empleará más en la producción de esos bienes en que se gasten los impuestos recaudados por el Gobierno.

[3] El Sr. Say dice: «El impuesto añadido al precio del bien eleva su precio. Todo aumento en el precio de un bien reduce necesariamente el número de aquellos que pueden comprarlo, o al menos reduce la cantidad que consumirán». De ningún modo es ésta una consecuencia necesaria. Yo no creo que si se gravara el pan disminuiría su consumo más que si se gravara el paño, el vino o el jabón.

El Sr. Say dice que, al reducir el Sr. Turgot a la mitad los derechos de entrada del pescado *(les droits d'entrée et de halle sur la marée)* en París, no disminuyó la cantidad de su producción, y que, por consiguiente, debió doblarse el consumo de pescado. Deduce de todo esto que los beneficios del pescador y de todos los implicados en este comercio debieron haberse doblado también, y que los ingresos del país debieron aumentar por la cantidad total de todos estos beneficios elevados, y al darse estímulo a la acumulación deben haberse incrementado los recursos del Estado[4].

Sin poner en cuestión la política que dictó esta alteración del impuesto, tengo mis dudas sobre si dio un gran estímulo a la acumulación. Si los beneficios de los pescadores y de aquellos otros participantes en esa actividad se hubieran doblado como consecuencia del mayor consumo de pescado, el capital y el trabajo deberían haberse retirado de otras ocupaciones para incorporarse a ésta. Pero en aquellas ocupaciones el capital y el trabajo producían beneficios a los que deberían haber renunciado al abandonarlas. La capacidad del país para acumular sólo se incrementó por la diferencia entre los beneficios obtenidos en los negocios en los que recientemente se había invertido el capital y los obtenidos en aquellos de los que se había retirado.

Bien se tomen los impuestos del ingreso o bien se tomen del capital, siempre disminuyen los bienes susceptibles de ser gravados por el Estado. Si dejo de gastar 100 l. en vino porque al pagar un impuesto de esa cantidad le he permitido al Gobierno gastarse 100 l. en vez de gastármelas yo, es necesario retirar bienes por valor de 100 libras de la lista de artículos susceptibles de ser gravados con impuestos. Si los ingresos de los individuos de un país fuesen de 10 millones, tendrían al menos 10 millones en mercancías gravables. Si al gravar algunas mercancías con un impuesto se transfiriera un millón a disposición del Gobierno, las rentas serían todavía nominalmente de 10 millones, pero sólo quedarían nueve millones en mercancías gravables. No existe ninguna circunstancia en la que los impuestos no reduzcan las posesiones de aquellos sobre los que, en última instancia, recaen dichos impuestos, y no existe forma alguna de volver a incrementarlas que mediante la acumulación de nuevos ingresos.

---

[4] La siguiente aclaración del mismo autor me parece igualmente equivocada: «Cuando se grava el algodón con un impuesto alto, la producción de todos esos bienes de los que el algodón es la base disminuye. Si, en un país determinado, el valor total añadido al algodón en sus varias manufacturas se elevara a 100 millones de francos al año, y el efecto del impuesto fuera el de disminuir el consumo a la mitad, entonces, el impuesto, cada año, le privaría a ese país de 50 millones de francos más la suma recaudada por el Gobierno» (vol. II, p. 314).

La tributación nunca puede ser equitativamente aplicada como para actuar en la misma proporción sobre el valor de los bienes y aún mantenerlos al mismo valor relativo. Frecuentemente actúa de forma muy diferente a las intenciones del Parlamento debido a sus efectos indirectos. Ya hemos visto [pp. 133 y 141] que el efecto de un impuesto directo sobre el trigo y los productos de la tierra es, si el dinero se produce también en el país, el de elevar el precio de todos los bienes en la medida en que esas materias primas intervienen en su composición y, por lo tanto, destruye la relación natural que existía previamente entre ellos. Otro efecto indirecto es que eleva los salarios y disminuye la tasa de beneficios, y hemos visto también en otra parte de esta obra [p. 58] que el efecto de un aumento de los salarios y de una caída de los beneficios es el de bajar los precios monetarios de aquellos bienes que se producen en mayor medida mediante el empleo de capital fijo.

Como es fácil de comprender que cuando se grava un bien ya no se puede exportar tan ventajosamente, se concede con frecuencia una devolución del gravamen a su exportación y se fija un arancel a su importación. Si estas devoluciones y aranceles se establecen adecuadamente, no solamente sobre las mercancías propiamente dichas sino sobre todas aquellas indirectamente afectadas, no habrá entonces ninguna perturbación en el valor de los metales preciosos. Como podremos exportar una mercancía gravada tan fácilmente como antes, y como no se le otorgará a la importación ninguna facilidad especial, los metales preciosos no entrarán, más que antes, en la lista de mercancías exportables.

De todos los bienes ninguno es, quizá más adecuado para ser sometido a un impuesto que aquellos que, bien gracias al arte, bien a la naturaleza, se producen con una facilidad especial. Con respecto a los países extranjeros esos bienes pueden clasificarse entre aquellos cuyo precio no está regulado por la cantidad de trabajo empleado, sino más bien por el capricho, gustos y poder de compra de los compradores. Si Inglaterra tuviera minas de estaño más productivas que otros países, o si por la superioridad de su maquinaria o de su combustible dispusiera de facilidades especiales para la fabricación de artículos de algodón, los precios de estos artículos y los precios del estaño seguirían aún regulados en Inglaterra por la cantidad relativa de trabajo y capital requerida para producirlos, y la competencia de nuestros comerciantes los harían muy poco más caros para el consumidor extranjero. Nuestra superioridad en la producción de estos bienes quedaría de tal modo establecida que probablemente podrían soportar un gran sobreprecio en el mercado extranjero sin que disminuyera notablemente su consumo. Este sobreprecio, siempre que

existiera libre competencia en el país, no podría alcanzarse nunca por otros medios salvo por un impuesto sobre la exportación. Este impuesto recaería completamente sobre los consumidores extranjeros, y parte de los gastos del Gobierno de Inglaterra se sufragarían por un impuesto sobre la tierra y el trabajo de otros países. El impuesto sobre el té, que hoy en día paga el pueblo inglés y que ayuda a sufragar los gastos de su Gobierno, si se impusiera en China sobre su exportación, podría desviarse para sufragar los gastos del Gobierno chino.

Los impuestos sobre los artículos de lujo tienen algunas ventajas en comparación con los impuestos sobre los artículos de primera necesidad. Generalmente, los primeros se pagan con los ingresos y, por lo tanto, no disminuyen el capital productivo del país. Si el precio del vino se elevara mucho como consecuencia del impuesto, es probable que una persona se abstuviera de disfrutar del placer que proporciona antes que recortar apreciablemente su capital para poder comprarlo. Están tan identificados con el precio que el contribuyente apenas se da cuenta de que está pagando un impuesto. Pero también tienen sus desventajas. En primer lugar, nunca afectan al capital, y en algunas ocasiones extraordinarias puede ser conveniente que incluso el capital contribuya a las necesidades públicas. En segundo lugar, no puede saberse con certeza la cantidad a la que ascenderá el impuesto, porque puede que no alcance ni siquiera a los ingresos. Un individuo que pretenda ahorrar se eximirá del impuesto sobre el vino dejando de consumirlo. Los ingresos del país pueden no disminuir, y el Estado verse incapaz de recaudar ni un chelín mediante este impuesto.

Cualquier hábito que se haya hecho agradable se abandonará con resistencia y continuará consumiéndose aquello que lo satisface a pesar de un impuesto oneroso. Pero esta resistencia tiene sus límites, y la experiencia demuestra todos los días que un aumento en la cantidad nominal del impuesto a menudo disminuye la recaudación. Un individuo continuará bebiendo la misma cantidad de vino aunque el precio de la botella haya subido tres chelines, pero renunciará a su consumo antes que pagar cuatro. Otro estará satisfecho de pagar cuatro, pero se negará a pagar cinco. Lo mismo puede decirse de otros impuestos sobre el lujo. Muchos de los que pagarían un impuesto de 5 l. por los placeres que proporciona un caballo no pagarían 10 l. o 20 l. No es que abandonen el uso del vino o el de los caballos porque no puedan pagar más, sino porque no querrán pagar más. Todo individuo tiene su propia escala de valores de acuerdo con la cual ordena sus preferencias, pero esa escala de valores es tan variada como los caracteres humanos. Un país cuya

situación financiera haya llegado a ser extremadamente artificial debido a la mala política de acumular una gran deuda nacional acompañada de una enorme tributación se halla particularmente expuesto al inconveniente ligado a esta forma de recaudar impuestos. Después de gravar todos los artículos de lujo: caballos, carruajes, vinos, criados, y todas las demás comodidades de los ricos, se induce a un ministro a que recurra a impuestos más directos, como los que gravan los ingresos y la propiedad, despreciando la regla de oro del Sr. Say: «el mejor de todos los planes hacendísticos consiste en gastar poco, y el mejor de todos los impuestos es aquel cuyo monto es menor».

CAPÍTULO XVII

IMPUESTOS SOBRE OTROS ARTÍCULOS DISTINTOS DE LOS PRODUCTOS DEL SUELO

Debido al mismo principio por el cual un impuesto sobre el trigo elevará su precio, un impuesto sobre cualquier otro artículo elevará el precio del mismo. Si el precio del artículo no se elevara en una suma igual al impuesto, no daría al productor el mismo beneficio que antes y éste trasladaría su capital a otra actividad.

La imposición sobre todos los bienes, tanto si se trata de artículos de lujo como si se trata de artículos de primera necesidad, elevará sus precios en una suma al menos igual al impuesto mientras no se altere el valor del dinero[1]. Un impuesto sobre los artículos manufacturados que necesita el trabajador ten-

[1] El Sr. Say observa que «A un productor no le es posible hacer que el consumidor pague todo el impuesto que recae sobre su artículo porque el precio aumentado de éste disminuirá su consumo». Si éste fuera el caso, si el consumo disminuyera, ¿no disminuiría también rápidamente la oferta? ¿Por qué habría de continuar el productor en el negocio si sus beneficios están por debajo del nivel general? El Sr. Say parece haber olvidado también aquí la doctrina que defiende en otra parte de «que el coste de producción determina el precio por debajo del cual no pueden caer los artículos durante ningún período de tiempo porque entonces la producción se suspendería o disminuiría» (vol. II, p. 26). «En este caso, el impuesto recae en parte sobre el consumidor que está obligado a dar más por el artículo gravado y en parte sobre el productor que después de deducir el impuesto recibirá menos. El Tesoro Público se beneficiará por lo que el consumidor paga de más y también por el sacrificio que el productor está obligado a hacer de una parte de sus beneficios. Es el esfuerzo de la pólvora el que actúa al mismo tiempo sobre el proyectil que lanza hacia adelante y sobre el fusil que hace retroceder» (vol. II, p. 333).

dría el mismo efecto sobre los salarios que un impuesto sobre el cereal (que se distingue de otros bienes sólo porque es el primero y más importante de la lista) y producirá precisamente los mismos efectos sobre los beneficios del capital y el comercio exterior. Pero un impuesto sobre los artículos de lujo no tendría otro efecto que el de elevar su precio. Recaería completamente sobre el consumidor, y ni elevaría los salarios ni disminuiría los beneficios.

Los impuestos que se recaudan en un país con el objetivo de financiar una guerra o para sufragar los gastos ordinarios del Estado y que principalmente se dedican al mantenimiento de trabajadores improductivos se obtienen de la industria productiva del país, y todo ahorro que pueda hacerse de esos gastos se añadirá, por lo general, al ingreso, si no al capital, de los contribuyentes. Cuando para hacer frente a los gastos de un año de guerra se recaudan veinte millones a través de un empréstito, se trata de veinte millones que se retiran del capital productivo de la nación. El millón anual que se recauda a través de impuestos para pagar el interés de este préstamo se transfiere, sencillamente, de aquellos que lo pagan a aquellos que lo reciben, del contribuyente al acreedor nacional. El gasto real son los veinte millones y no el interés que debe pagarse por ellos[2]. Se pague o no se pague el interés, el país no será ni más rico ni más pobre. El Gobierno puede haber exigido de inmediato los veinte millones bajo la forma de impuestos, en cuyo caso no habría sido necesario recaudar impuestos anuales por valor de un millón. Sin embargo, esto no habría cambiado la naturaleza de la transacción. En vez de reclamarle a un individuo el pago de 100 l. al año, se le puede haber obligado a pagar 2.000 l. de una sola vez. Puede también que le convenga más pedir prestadas esas 2.000 l. pagando 100 l. al año en concepto de interés al prestamista que disponer de las 2.000 l. de sus propios fondos. En un caso, se

[2] «Melon dice que las deudas de una nación son deudas que la mano derecha debe a la izquierda; deudas que no debilitan el cuerpo. Es verdad que la riqueza general no disminuye por el pago con atrasos del interés de la deuda. Los dividendos son un valor que pasa de la mano del contribuyente al acreedor nacional. Estoy de acuerdo en que es de poca importancia para la sociedad que sea el acreedor nacional o el contribuyente el que los acumule o consuma, pero, el capital de la deuda, ¿qué ha sucedido con él? Ya no existe. El consumo que ha seguido al préstamo ha aniquilado un capital que ya nunca más producirá ingreso alguno. A la sociedad se la ha privado no de la suma del interés, pues ésta pasa de unas manos a otras, sino del ingreso de un capital destruido. Si este capital se hubiera empleado de forma productiva por quien se lo prestó al Estado, le habría proporcionado igualmente un ingreso, pero éste se habría derivado de una producción real, y no de los bolsillos de un conciudadano» (Say, vol. II, p. 357). Esto ha sido concebido y expresado con verdadero espíritu científico.

trata de una transacción privada entre A y B; en el otro el Gobierno garantiza a B el pago del interés que será igualmente pagado por A. Si la transacción ha sido de carácter privado, no se conservará ningún registro público de ella, y al país le será relativamente indiferente que A respete fielmente su contrato con B o que injustamente retenga en su poder las 100 l. anuales. El país puede tener un interés general en que se cumplan fielmente los contratos, pero en relación a la riqueza nacional no tendría otro interés más que el que A o B hagan lo más productivas posible esas 100 l.; pero en esta cuestión no tendría ni el derecho ni la capacidad de decidir. Podría ocurrir que si A las retuviese para su propio uso las malgastase inútilmente, y que si se las pagara a B éste las añadiera a su capital y las emplease productivamente. Pero lo contrario también podría ser posible: B podría malgastarlas y A emplearlas productivamente. Teniendo en cuenta sólo la riqueza, podría ser igual o más deseable que A pagara o no pagara; pero las reclamaciones de la justicia y de la buena fe, consideraciones de una mayor utilidad, no pueden ser obligadas a someterse a otras de menor utilidad. Y consecuentemente, si se pidiera al Estado que interviniese, los tribunales de justicia obligarían a A a cumplir su contrato. Una deuda garantizada por la nación no difiere en nada de la transacción arriba comentada. La justicia y la buena fe exigen que se siga pagando el interés de la deuda nacional, y que aquellos que adelantaron su capital en beneficio de todos no se vean obligados a renunciar a sus justas reclamaciones por cuestiones de conveniencia.

Pero independientemente de esta consideración, no es cierto en absoluto que la utilidad política gane nada con el sacrificio de la integridad política. De ningún modo se sigue de ello que la parte exonerada del pago del interés de la deuda nacional lo emplee más productivamente que aquellos a los que indiscutiblemente se les debe. Cancelando la deuda nacional se elevaría el ingreso de un hombre de 1.000 a 1.500 l., pero el de otro se rebajaría de 1.500 a 1.000 l. Los ingresos de estos dos hombres ascienden ahora a 2.500 l., pero no ascenderán a más. Si el propósito del Gobierno consiste en recaudar impuestos, habría precisamente el mismo capital y renta imponible tanto en un caso como en otro. No es, pues, por el pago del interés de la deuda nacional por lo que un país se halla en dificultades, ni es por la exoneración del pago por lo que aliviará su situación. El único modo de aumentar el capital nacional es mediante el ahorro de los ingresos y la restricción en el gasto, y la anulación de la deuda nacional ni aumentaría los ingresos ni disminuiría los gastos. Lo que empobrece a un país son los profusos gastos del Gobierno y de los individuos, y los créditos, con lo que toda medida que tenga como propósito pro-

mover el ahorro público o privado aliviará el malestar general. Pero es un error y una ilusión suponer que se puede superar una verdadera dificultad nacional traspasándola de los hombros de una clase de la comunidad —que en justicia debería soportarla— a los hombros de otra clase que, de acuerdo con todos los principios de justicia, no debería soportar más que su parte.

No debe deducirse de lo que he dicho que yo considere el sistema de empréstitos como el mejor calculado para sufragar los gastos extraordinarios del Estado. Es un sistema que tiende a hacernos menos morigerados, a cegarnos respecto a nuestra verdadera situación. Si los gastos de una guerra fueran de 40 millones al año y la parte con la que un individuo tuviera que contribuir al gasto anual fuera de 100 l., se esforzaría, en cuanto le reclamaran su parte, en ahorrar rápidamente las 100 l. de su renta. Mediante el sistema de préstamos se le reclama sólo el pago del interés de estas 100 l., o 5 l. al año, y considera que ya hace bastante ahorrando estas 5 l. de sus gastos, y se engaña a sí mismo creyendo que es tan rico como antes. Razonando y actuando de esta manera es toda la nación la que ahorra sólo el interés de 40 millones, es decir, 2 millones; y, así, no solamente pierde todo el interés o beneficio que pueden suministrar 40 millones de capital empleados productivamente, sino también 38 millones; la diferencia entre sus ahorros y gastos. Si como ya observé con anterioridad cada individuo tuviera que hacer su propio préstamo y contribuir con su parte total a las exigencias del Estado, en cuanto cesara la guerra cesaría el impuesto e inmediatamente volveríamos a un estado natural de precios. Puede que A pague de sus propios fondos a B el interés por el dinero que le prestó durante la guerra para satisfacer su parte de los gastos, pero esto no le concierne a la nación.

Un país que ha acumulado una gran deuda se halla en una situación de lo más artificial. Y, aunque la cantidad de impuestos y el mayor precio del trabajo no lo coloquen —y creo que no lo hacen— bajo ninguna otra desventaja en relación a otros países, salvo la inevitable de tener que pagar esos impuestos, todo contribuyente estará interesado en retirar su hombro de esa carga y traspasar el pago a otro. Y la tentación de irse él y su capital a otro país donde esté exento de tales cargas se hace, a la larga, irresistible y supera la resistencia natural que todos los hombres sienten a abandonar el lugar de su nacimiento y el escenario de sus primeras relaciones.

Un país que se ha metido por sí mismo en las dificultades que acompañan a este sistema artificial actuaría sabiamente si se librara de ellas con el sacrificio de alguna parte de su propiedad que pueda ser necesaria para saldar su deuda. Aquello que consideramos sensato en un individuo lo es también en la nación. Las 10.000 l. que posee un individuo y que le proporcionan una renta de 500 l.

de las que tiene que pagar 100 al año en concepto de interés por el pago de una deuda valen en realidad sólo 8.000, y sería igualmente rico tanto si continuara pagando 100 l. al año como si inmediatamente y de una sola vez sacrificara 2.000 l. Pero se preguntará ¿dónde estaría el comprador de la propiedad que debe vender para obtener estas 2.000 l.? La respuesta está clara: el acreedor nacional que vaya a recibir estas 2.000 l. querrá una inversión para su dinero y estará dispuesto bien a prestarlo al terrateniente o al industrial, bien a comprarles una parte de la propiedad de la que tienen que desprenderse. Los propios inversores contribuirán ampliamente a esos pagos. Este sistema ha sido recomendado a menudo, pero me temo que nosotros no tenemos ni la suficiente virtud ni la suficiente sabiduría como para adoptarlo. Debe admitirse, sin embargo, que durante la paz nuestros esfuerzos incesantes deben dirigirse a pagar esa parte de la deuda que se contrajo durante la guerra, y ninguna tentación de alivio, ningún deseo de evadirnos del presente y de los —espero— temporales apuros debe inducirnos a desviar nuestra atención de ese gran objetivo.

Ningún fondo de amortización puede ser eficaz para disminuir la deuda si no deriva del exceso de los ingresos sobre el gasto público. Es de lamentar que el fondo de amortización no lo sea en este país sino de nombre, pues no existe exceso de ingresos sobre los gastos. Mediante medidas de ahorro debería hacerse de él lo que pretende ser: un fondo realmente eficaz para el pago de la deuda. Si al estallar una nueva guerra no hubiéramos disminuido nuestra deuda considerablemente, sucederá una de estas dos cosas: o todos los gastos de la guerra se sufragan mediante impuestos que se recaudan año tras año o al final de la guerra —si no antes— tenemos que someternos a una bancarrota nacional. No porque seamos incapaces de cargar la deuda con nuevos aumentos —sería difícil poner límites a los poderes de una gran nación—, pero, ciertamente, sí hay límites al precio que bajo la forma de una imposición perpetua estarán dispuestos a pagar los individuos por el mero privilegio de vivir en el país en el que nacieron[3].

---

[3] «En general el crédito es bueno porque permite que los capitales abandonen aquellas manos que no los emplean útilmente para pasar a otras que sabrán hacerlos productivos; aparta el capital de un empleo útil únicamente para el capitalista, como la inversión en fondos públicos, para hacerlo productivo en manos de la industria. Facilita el uso de todos los capitales y no deja ninguno sin emplear» (*Economie Politique*, p. 463, II vol., 4.ª edición).

Debe tratarse de un descuido del Sr. Say. Nunca puede hacerse productivo el capital de un accionista; de hecho, no se trata de capital. Si el accionista vendiera sus acciones para emplear el capital que obtuviese por ellas de modo productivo, sólo podría hacerlo obligando al comprador de sus acciones a retirar el capital de otro empleo productivo.

Cuando el precio de un artículo es de monopolio, es el precio más alto al que el consumidor está dispuesto a comprarlo. Los bienes alcanzan precios de monopolio sólo cuando no existe modo alguno de aumentar su cantidad; por lo tanto, cuando toda la competencia está en un solo lado: entre los compradores. El precio de monopolio durante un período puede ser mucho más bajo o mucho más alto que durante otro, porque la competencia entre los compradores depende de su riqueza, sus gustos y sus caprichos. Los vinos especiales que se producen en cantidad muy limitada y aquellas obras de arte que debido a su excelencia o rareza han adquirido un valor fantástico se intercambiarán por una cantidad muy diferente del producto del trabajo ordinario según la sociedad sea rica o pobre, posea o no tal producto en abundancia o se encuentre en un estadio primitivo o civilizado. Por lo tanto, en ningún lugar donde el valor de cambio de un artículo esté a precio de monopolio se halla éste regulado por el coste de producción.

Los productos del suelo no están a precio de monopolio porque el precio de mercado de la cebada y del trigo está tan determinado por su coste de producción como lo está el precio de mercado del paño y del lino. La única diferencia es ésta: que una parte del capital invertido en la agricultura regula el precio del cereal, sobre todo aquella parte que no paga renta, mientras que en la producción de artículos manufacturados cada parte del capital se emplea con los mismos resultados. Como ninguna porción paga renta, cada una de ellas actúa igualmente como reguladora del precio. También se puede aumentar la cantidad de cereal y de otros productos del suelo mediante el empleo de más capital en la tierra y, por lo tanto, no tendrán precio de monopolio. Existe competencia tanto entre los vendedores como entre los compradores. Éste no es el caso en la producción de los vinos raros y esos valiosos objetos de arte de los que hemos hablado; no se puede aumentar su cantidad, y su precio se encuentra limitado solamente por la capacidad de compra y la voluntad de los compradores. Puede que la renta de esas viñas se eleve por encima de cualquier límite razonable que se le asigne, porque como ninguna otra tierra tiene la capacidad de producir esos vinos, nadie puede competir con ellos.

Es cierto que durante un tiempo el cereal y los productos de la tierra de un país pueden venderse a precio de monopolio, pero sólo puede hacerse de forma permanente cuando no se puede emplear más capital de forma rentable en las tierras y cuando, por consiguiente, no aumenta la cantidad de producto. En tales circunstancias, cada porción de terreno cultivado y cada parte de capital empleado en la tierra producirán una renta que variará, cier-

tamente, en proporción al diferente rendimiento. También en esas circunstancias cualquier impuesto que se imponga al agricultor recaerá sobre la renta y no sobre el consumidor. No puede elevar el precio de su cereal porque hemos supuesto que ya está al precio más alto al que los compradores podrán o querrán comprarlo. No quedará satisfecho con una tasa de beneficios más baja de la que obtienen otros capitalistas y, por lo tanto, su única alternativa será obtener una reducción de la renta o abandonar su actividad.

El Sr. Buchanan considera que el cereal y los productos del suelo tienen precio de monopolio porque producen una renta; supone que todos los artículos que generan una renta deben estar a precio de monopolio y por eso deduce que todos los impuestos sobre los productos del suelo recaerán sobre el terrateniente y no sobre el consumidor. «Como el precio del cereal —dice—, que siempre proporciona una renta, no está en modo alguno influido por los gastos de su producción, esos gastos deben pagarse de la renta, y cuando aumentan o disminuyen la consecuencia no es, por lo tanto, un precio más alto o más bajo, sino una renta mayor o menor.

»Según este punto de vista, todos los impuestos sobre los trabajadores del campo, los caballos o los utensilios agrícolas son en realidad impuestos sobre la tierra: el gravamen recae sobre el agricultor durante el tiempo que dura el contrato y sobre el terrateniente cuando haya que renovarlo. De igual modo aquellos perfeccionados instrumentos de labranza que ahorran gastos al agricultor, como máquinas de trillar o segar, todo lo que le proporcione un acceso más fácil al mercado, como buenas carreteras, canales y puentes, aunque reducen el precio original del cereal, no bajan su precio de mercado. Todo lo que esas mejoras ahorran pertenece, por tanto, al terrateniente como parte de su renta».

Es evidente que si admitimos el fundamento sobre el que se basa el argumento del Sr. Buchanan —a saber, que el precio del cereal siempre genera una renta— está claro que se producirán todas las consecuencias que defiende. Los impuestos sobre el agricultor no recaerían entonces sobre el consumidor sino sobre la renta, y todas las mejoras en la labranza la harían aumentar. Pero espero haber dejado suficientemente claro que mientras que todo el terreno de un país no esté cultivado y no lo esté hasta el grado más alto, siempre existe una porción de capital empleado en la tierra que no genera renta, y que ésa es la parte del capital cuyo resultado, como en las manufacturas, se divide entre beneficios y salarios, que es lo que regula el precio del cereal. Por tanto, el precio del cereal está influido por los gastos de su producción y no genera

renta, de modo que dichos gastos no pueden pagarse de esa renta. Por consiguiente, la consecuencia del aumento de estos gastos será un precio más alto y no una renta más baja[4].

Debe señalarse que tanto Adam Smith como el Sr. Buchanan, que están completamente de acuerdo en que los impuestos sobre los productos del suelo, los impuestos sobre la tierra y los diezmos recaen todos sobre la renta de la tierra y no sobre los consumidores, admiten, no obstante, que los impuestos sobre la malta recaen sobre el consumidor de cerveza y no sobre la renta del propietario. La tesis de Adam Smith se ajusta tan bien a mi punto de vista sobre el impuesto sobre la malta y todos los demás que gravan productos del suelo que no puedo resistirme a ofrecerlo aquí a la atención del lector.

«La renta y los beneficios de la tierra dedicada al cultivo de la cebada tienen que ser siempre prácticamente iguales a los de otras tierras igualmente fértiles e igualmente bien cultivadas. Si lo fueran menos, parte de la tierra dedicada al cultivo de la cebada se dedicaría pronto a otra cosa, y si fueran más enseguida se destinaría más tierra al cultivo de la cebada. Cuando el precio corriente de cualquier producto concreto de la tierra está a lo que podríamos llamar precio de monopolio, un impuesto sobre ese producto reduce necesariamente la renta y el beneficio de la tierra que lo cultiva. Un impuesto sobre la producción de esos apreciados viñedos cuyos vinos son tan escasos en relación a la demanda efectiva —de modo que su precio está siempre por encima de la proporción natural del de otras tierras igualmente fértiles y bien cultivadas— reduciría necesariamente la renta y el beneficio de aquellos viñedos. Siendo ya el precio de los vinos el más alto que pudiera obtenerse por la cantidad que se envía comúnmente al mercado, no podría elevarse más sin disminuir esa cantidad; y esa cantidad no podría disminuirse sin que la pérdida fuese mayor, porque las tierras no podrían dedicarse al cultivo de ningún otro producto igualmente valioso. El peso total del impuesto recaería, pues, sobre la renta y el beneficio; propiamente sobre la *renta* del viñedo.» «Pero el precio corriente de la cebada nunca ha sido un precio de monopolio, y la renta y el beneficio de la tierra dedicada a su cultivo no han estado nunca por encima de su proporción natural en relación a aquellas otras tierras igualmente fértiles y bien cultivadas. Los diferentes gravámenes que se han impuesto

[4] «La industria manufacturera eleva su producción en proporción a la demanda y el precio cae; pero la producción de la tierra no puede aumentarse de esta manera y se necesita aún un precio alto para evitar que el consumo exceda a la demanda» (Buchanan, vol. IV, p. 40). ¿Es posible que el Sr. Buchanan piense seriamente que no puede elevarse la producción de la tierra si se eleva la demanda?

sobre la malta y la cerveza *nunca han hecho bajar el precio de la cebada*; nunca han reducido la renta y el beneficio de la tierra dedicada a su cultivo[5]. Para el cervecero, el precio de la malta se ha elevado constantemente en proporción a los impuestos con que se la ha gravado, y esos impuestos, junto con los diferentes derechos de la cerveza, o bien han hecho subir constantemente su precio o, lo que viene a ser lo mismo, han reducido la calidad de esos artículos para el consumidor. El pago final de esos impuestos recae siempre sobre el consumidor y no sobre el productor.» Sobre este párrafo el Sr. Buchanan apunta: «Un impuesto sobre la malta nunca puede reducir el precio de la cebada, porque, a menos que se obtuviera lo mismo de la cebada vendiéndola malteada que sin maltear, no se llevaría al mercado la cantidad requerida. Está, pues, muy claro que el precio de la malta debe elevarse en proporción al gravamen impuesto sobre ella, pues de otro modo no podría atenderse la demanda. Sin embargo, el precio de la cebada es, como el del azúcar, un precio de monopolio; ambos generan una renta y su precio de mercado ha perdido en los dos casos toda conexión con el coste original».

Parece, pues, que la opinión del Sr. Buchanan es que un impuesto sobre la malta elevaría su precio, pero que un impuesto sobre la cebada (de la que se obtiene la malta) no elevaría el precio de la cebada; por consiguiente, si se grava la malta, el impuesto lo pagará el consumidor; si se grava la cebada, lo pagará el terrateniente porque recibirá una renta menor. De acuerdo, pues, con el Sr. Buchanan, la cebada está a precio de monopolio, al precio más alto que los consumidores están dispuestos a pagar por ella; pero la malta, que se obtiene de la cebada, no está a precio de monopolio y, por consiguiente, puede elevarse en proporción a los gravámenes que se le impongan. Me parece que este punto de vista del Sr. Buchanan sobre los efectos de un impuesto sobre la malta se contradice flagrantemente con la opinión que él mismo había expresado sobre un impuesto similar, el impuesto sobre el pan: «Un impuesto sobre el pan se pagará, a la postre, no mediante una elevación de su precio, sino por una reducción de la renta»[6]. Si un impuesto sobre la malta eleva el precio de la cerveza, un impuesto sobre el pan debería elevar el precio de este artículo.

---

[5] Me habría gustado que aquí y antes se hubiera omitido la palabra «beneficio». El Dr. Smith debe suponer que los beneficios de los arrendatarios de estos preciosos viñedos están por encima de la tasa general de beneficios. Si no lo estuvieran, no pagarían el impuesto a menos que pudieran transferirlo al propietario o al consumidor.

[6] Vol. III, p. 355.

El siguiente argumento del Sr. Say se basa en las mismas ideas del Sr. Buchanan: «La cantidad de vino o de cereal que producirá un trozo de tierra seguirá siendo siempre la misma cualquiera que sea el impuesto con que se la grave. Puede que el impuesto se lleve la mitad o incluso tres cuartas partes de su producto neto o, si se prefiere, de su renta, pero, de todos modos, se seguirá cultivando la tierra por la mitad o el cuarto que no ha absorbido el impuesto. Es decir, la renta, la parte del terrateniente, sería sólo algo menor. Se advertirá la razón de esto si consideramos que en el caso supuesto la cantidad de producción obtenida y enviada al mercado permanecerá, no obstante, igual. Por otro lado, los motivos en los que se funda la demanda del producto siguen siendo los mismos.

«Ahora bien, si la cantidad de producto que se ofrece y la cantidad que se demanda continúan necesariamente siendo las mismas a pesar del establecimiento o aumento del impuesto, el precio de la producción no variará, y si el precio no varía el consumidor no pagará ni la mínima parte de este impuesto.

»¿Podría decirse que el agricultor, que es quien suministra el trabajo y el capital, será junto con el propietario quien soporte la carga de este impuesto? Ciertamente no, porque el impuesto ni ha disminuido el número de granjas que se puede arrendar ni ha aumentado el número de agricultores. Como en este caso tanto la oferta como la demanda permanecen invariables, la renta de las tierras también debe permanecer igual. El ejemplo del productor de sal que sólo puede hacer que el consumidor pague una parte del impuesto, y el del propietario que no puede reembolsarse de ninguna manera, prueba el error en el que incurren aquellos que mantienen —en contra de los economistas— que todos los impuestos recaen, en última instancia, sobre el consumidor» (vol II, p. 338).

Si el impuesto «absorbiera la mitad o incluso las tres cuartas partes del producto neto de la tierra», y si no se elevara el precio del producto, ¿cómo podrían obtener los beneficios corrientes del capital esos agricultores que pagan rentas muy moderadas por cultivar tierras de tal calidad que requieren mucho más trabajo que tierras mucho más fértiles para obtener el mismo resultado? Aunque se les perdonase toda la renta, aún obtendrían menores beneficios que aquellos que se ocupan en otras actividades y, por consiguiente, dejarán de cultivar su tierra a menos que puedan elevar el precio de su producción. Si el impuesto recayera sobre los agricultores, habría menos agricultores dispuestos a arrendar sus tierras; si recayera sobre los propietarios, muchas fincas no se alquilarían en absoluto porque no permitirían generar renta alguna. Pero ¿de qué fondo podrían pagar el impuesto aquellos que pro-

ducen cereal sin pagar renta alguna? Está bastante claro que el impuesto debe incidir sobre el consumidor. ¿Cómo podría pagar un impuesto de la mitad o de las tres cuartas partes de su producción una tierra como la que describe el Sr. Say en el párrafo siguiente?

«Vemos, así, en Escocia tierras pobres cultivadas por su propietario y que no podrían serlo por ninguna otra persona. Vemos también en el interior de los Estados Unidos vastos y fértiles terrenos cuyas solas rentas no bastarían para el mantenimiento de su propietario. Estas tierras, sin embargo, se cultivan, pero deben serlo por el mismo propietario o, en otras palabras, el propietario tiene que añadir a la renta —que es poco o nada— los beneficios de su capital y de su trabajo para poder obtener lo necesario para vivir. Es bien sabido que algunas tierras, aun cultivadas, no generan ingresos al propietario cuando ningún agricultor está dispuesto a pagar una renta por ellas, lo cual prueba que esas tierras producirán exclusivamente los beneficios del capital y del trabajo necesarios para su cultivo» (Say, vol. II, p. 127).

CAPÍTULO XVIII

IMPUESTOS PARA LA ASISTENCIA DE LOS POBRES

Hemos visto que los impuestos sobre los productos del suelo y sobre los beneficios del agricultor recaerán sobre el consumidor de aquellos productos porque, a menos que el agricultor pueda resarcirse del impuesto mediante un aumento del precio, el impuesto reducirá sus ganancias por debajo del nivel general de beneficios, lo que le urgirá a trasladar su capital a alguna otra actividad. Hemos visto también que no podría transferir el impuesto al terrateniente deduciéndolo de su renta, porque el agricultor que no paga renta estará, lo mismo que el cultivador de mejores tierras, sometido al impuesto tanto si éste se establece sobre los productos del suelo como si se establece sobre los beneficios del agricultor. He intentado asimismo demostrar que si un impuesto fuera general y afectara de la misma manera a todos los beneficios, industriales o agrícolas, no actuaría ni sobre los precios de los bienes ni sobre la producción primaria, sino que inmediata y definitivamente sería pagado por los productores. Se ha observado, además, que un impuesto sobre la renta recaería únicamente sobre el terrateniente que de ningún modo podría trasladarlo al arrendatario.

El impuesto para la asistencia de los pobres participa de la naturaleza de todos estos impuestos y, según las diferentes circunstancias, recae sobre el consumidor de productos primarios y otros artículos, sobre los beneficios del capital y sobre la renta de la tierra. Es un impuesto que recae con un peso especial sobre los beneficios del agricultor y, por lo tanto, puede considerarse que afecta al precio de los productos del suelo. Según el grado con el que incida bien sobre los beneficios industriales, bien sobre los agrícolas,

será un impuesto general sobre los beneficios del capital y no causará alteración alguna en el precio de los productos del suelo ni en el de los artículos manufacturados. En proporción a incapacidad del agricultor para resarcirse del impuesto elevando el precio de la producción por la parte del mismo que le afecta especialmente, será un impuesto sobre la renta y será el propietario quien lo pague. Por lo tanto, para saber cómo actúa el impuesto para la asistencia de los pobres en un momento determinado, debemos averiguar si en ese preciso momento afecta o no en el mismo grado a los beneficios del agricultor y a los del industrial, y también si las circunstancias son tales que permitan al agricultor elevar el precio de la producción primaria.

Se afirma que las tasas de pobres gravan al agricultor en proporción a su renta y que, por consiguiente, el agricultor que pagara una renta muy pequeña o que no pagara ninguna en absoluto contribuiría muy poco o nada al impuesto. Si fuera verdad, estos impuestos para la asistencia de los pobres, en tanto en cuanto son pagados por la clase de los agricultores, recaerían completamente sobre los terratenientes y no podrían trasladarse al consumidor de los productos del suelo. Pero yo creo que esto no es verdad; los impuestos para la asistencia de los pobres no se establecen de acuerdo con la renta que un agricultor paga realmente a su propietario, sino que se establecen en proporción al valor anual de su tierra, tanto si ese valor anual procede del capital del propietario como si procede del del arrendatario.

Si dos agricultores arrendaran tierras de diferente calidad en la misma parroquia, pagando el uno una renta de 100 l. al año por 50 acres de la tierra más fértil y pagando el otro la misma suma de 100 l. por 1.000 acres de la tierra menos fértil, si ninguno de los dos intentara mejorar la tierra pagarían la misma cantidad en impuestos para la asistencia de los pobres; pero si el agricultor de la tierra más pobre, contando con que dispone de un contrato de larga duración, fuera inducido, a un coste muy elevado, a desarrollar la capacidad productiva de su tierra con abonos, drenaje, cercamientos, etc., contribuiría al impuesto para la asistencia de los pobres no en proporción a la renta real pagada al propietario, sino en proporción al valor anual real de la tierra. El impuesto podría igualar o superar la renta, pero, lo haga o no, el propietario no pagará parte alguna del impuesto. El arrendatario debió de calcularlo previamente, pues si el precio de la producción no fuera suficiente para compensarlo por todos los gastos más la carga adicional del impuesto para la asistencia de los pobres, no habría emprendido las mejoras. Es evidente, pues, que en este caso es el consumidor quien paga el impuesto porque se habrían

emprendido las mismas mejoras si éste no hubiera existido, y se habría obtenido la tasa corriente y general de beneficios del capital empleado con un precio menor del cereal.

Tampoco habría supuesto en este caso la más mínima diferencia el que hubiese sido el propietario mismo quien hubiese hecho esas mejoras elevando en consecuencia su renta de 100 a 500 l. El impuesto recaería igualmente sobre el consumidor, ya que el hecho de que el propietario gastara una gran suma de dinero en su tierra dependería de la renta —o de lo que suele llamarse renta— que recibiría como una remuneración, y ésta dependería de nuevo de que el precio del cereal o el de otros productos del suelo fuera lo suficientemente alto como para cubrir no sólo esta renta adicional, sino también el impuesto al que la tierra estaría sometida. Si al mismo tiempo todo el capital industrial contribuyese al impuesto para la asistencia de los pobres en la misma proporción que el capital empleado por el agricultor o el propietario en las mejoras de la tierra, dejaría de ser un impuesto parcial sobre los beneficios del agricultor o el propietario y sería un impuesto sobre el capital de todos los productores y, por lo tanto, ya no podría trasladarse ni al consumidor de los productos del suelo ni al propietario. Los beneficios del agricultor se resentirían de los efectos del impuesto en la misma medida que los del industrial, y ni uno ni otro podrían aducirlo como razón para justificar un aumento en el precio de su producto. Es la reducción relativa de los beneficios —y no la absoluta— lo que impide que se invierta el capital en una actividad concreta; es la diferencia de beneficios la que traslada el capital de una actividad a otra.

Debe admitirse, sin embargo, que en la situación actual de los impuestos para la asistencia de los pobres, una cantidad mayor del impuesto, con relación a sus beneficios respectivos, recae sobre el agricultor más que sobre el industrial. Al agricultor se le grava de acuerdo con la producción real que obtiene, mientras que al industrial sólo de acuerdo con el valor de los edificios en los que trabaja sin que se tenga en cuenta el valor de la maquinaria, trabajo o capital que pueda emplear. De todo esto se deduce que el agricultor podrá elevar el precio de su producción por esa diferencia total, porque como el impuesto recae desigual y particularmente sobre sus beneficios, si no se eleva el precio de los productos del suelo tendrá menos motivos para dedicar su capital a la tierra que para emplearlo en alguna otra actividad. Si, por el contrario, el impuesto recayese con mayor fuerza sobre el industrial que sobre el agricultor, podría el primero elevar el precio de sus mercancías por la cuantía de la diferencia por la misma razón que el agri-

cultor en circunstancias similares eleva el precio de los productos del suelo. Por consiguiente, cuando en una sociedad que está ampliando su agricultura los impuestos para la asistencia de los pobres inciden con un peso especial sobre la tierra, serán en parte pagados por los capitalistas bajo la forma de una disminución de los beneficios del capital, y en parte por los consumidores bajo la forma de un aumento de precio de los productos del suelo. Siendo así las cosas, bajo determinadas circunstancias, el impuesto puede incluso resultar ventajoso más que perjudicial para los propietarios, pues si el impuesto que paga el agricultor de la tierra peor es, en proporción a la cantidad de la producción obtenida, más elevado que el que pagan los agricultores de las tierras más fértiles, el aumento en el precio del grano —que se extenderá a todos los cereales— más que compensará a estos últimos por el impuesto. Esta ventaja se mantendrá mientras duren sus arrendamientos, pero después se transferirá a los propietarios. Éste sería, pues, el efecto de los impuestos para la asistencia de los pobres en una sociedad que progresa, pero en un país estancado o en decadencia, en la medida en que el capital no podría ser retirado de la tierra, si se recaudara otro impuesto más para el sustento de los pobres, aquella parte de él que recayera sobre la agricultura sería pagada por los agricultores mientras durasen sus arrendamientos, pero cuando éstos expirasen recaerían casi completamente sobre los propietarios. El agricultor que durante su arrendamiento anterior hubiese gastado su capital en mejorar su tierra, si ésta estuviese aún en sus manos, sería gravado por este nuevo impuesto de acuerdo con el nuevo valor que la tierra ha adquirido gracias a esas mejoras, y estaría obligado a pagar esa cantidad durante su arrendamiento, aunque como consecuencia de ello sus beneficios se hayan reducido por debajo de la tasa general, pues el capital que ha gastado puede estar tan incorporado a la tierra que no pueda separarse de ella. Si, en efecto, él o su propietario (si éste fuera el que hubiera empleado el capital) pudieran retirar su capital, y, por lo tanto, reducir el valor anual de la tierra, el impuesto descendería proporcionalmente, y como al mismo tiempo disminuiría la producción, su precio subiría. Se resarciría del impuesto cargándolo al consumidor y no recaería parte alguna sobre la renta. Pero esto es imposible, al menos en lo que respecta a una cierta proporción del capital, y, por lo tanto, el impuesto será pagado en esa proporción por los agricultores mientras duren sus arrendamientos y por los propietarios cuando éstos expiren. Si este impuesto adicional recayera con especial severidad sobre los industriales —que no es el caso—, se añadiría, bajo las mismas circunstancias, al precio de sus mercancías, pues no puede haber

razón alguna para que sus beneficios desciendan por debajo de la tasa general de beneficios cuando pueden trasladar fácilmente sus capitales a la agricultura[1].

[1] En una parte anterior de esta obra [p. 63] he señalado la diferencia que existe entre la renta propiamente dicha y la remuneración pagada con ese nombre al propietario por las ventajas que el gasto de su capital ha procurado a su arrendatario. Pero tal vez no señalé suficientemente la diferencia que podría surgir de los distintos modos en que puede invertirse este capital. Como una parte de él —una vez empleado en las mejoras de la finca— está amalgamado inseparablemente con la tierra y tiende a aumentar su capacidad productiva, la remuneración que se paga al propietario por su uso tiene estrictamente la naturaleza de la renta y está sometida a todas las leyes que la rigen. Tanto si las mejoras han sido emprendidas a costa del propietario como si lo han sido a costa del arrendatario, no se llevarán a cabo salvo que exista una alta probabilidad de que la remuneración será, por lo menos, igual al beneficio que pueda obtenerse de cualquier otro capital disponible de la misma cuantía. Pero una vez realizadas esas mejoras, la remuneración obtenida será ya siempre de la naturaleza de la renta y estará sometida a todas sus variaciones. Sin embargo, algunos de estos gastos sólo aportan ventajas a la tierra por un período limitado y no aumentan permanentemente su capacidad productiva; al aplicarse a los edificios y otras mejoras perecederas, tienen que renovarse constantemente y, por lo tanto, no proporcionan al propietario ningún aumento permanente en su renta real.

CAPÍTULO XIX

SOBRE LOS CAMBIOS REPENTINOS EN LOS CANALES COMERCIALES

Una gran nación industrial está especialmente expuesta a reveses y contingencias temporales producidos por el traslado de capital de una actividad a otra. La demanda de productos agrícolas es uniforme; no está sometida a la influencia de la moda, el prejuicio o el capricho. Los alimentos son indispensables para la vida, y su demanda se mantiene en todas las épocas y en todos los países. No ocurre lo mismo con las manufacturas; la demanda de un artículo manufacturado determinado está sometida no sólo a las necesidades, sino también a los gustos y caprichos de los compradores. Además, un nuevo impuesto puede destruir la ventaja comparativa que un país poseía anteriormente en la fabricación de un artículo determinado, o los efectos de una guerra pueden elevar el flete y el seguro de su transporte de tal modo que ya no pueda competir con la industria nacional del país al que antes se exportaba. En todos estos casos aquellos que están implicados en la fabricación de esos artículos experimentarán un acusado trastorno y, sin duda alguna, ciertas pérdidas. Y todo esto lo experimentarán no solamente en el momento del cambio, sino mientras dure el traslado de una actividad a otra de sus capitales y del trabajo del que pueden disponer.

Estos trastornos no se experimentarán únicamente en el país en el que se originaron tales dificultades, sino que también afectarán a los países a los que antes se exportaban sus artículos. Ningún país puede importar durante mucho tiempo a menos que también exporte, o viceversa. Si, por lo tanto, sucede algo que impida permanentemente a un país importar la cantidad acostumbrada de artículos extranjeros, la fabricación de algunos de aquellos artículos que

antes se acostumbraba a exportar disminuirá necesariamente, y, aunque probablemente el valor total de la producción del país no se verá muy alterada, ya que se empleará el mismo capital, no será, sin embargo, ni tan abundante ni tan barata, y a causa del cambio de actividades se experimentará una perturbación considerable. Si con el empleo de 10.000 libras en la fabricación de artículos de algodón para la exportación importáramos anualmente 3.000 pares de medias de seda por valor de 2.000 libras, y si debido a la interrupción del comercio exterior nos viéramos obligados a retirar ese capital de la fabricación de algodón para emplearlo nosotros en la fabricación de medias, aún obtendríamos medias por valor de 2.000 libras suponiendo que no se destruyera parte alguna del capital, pero en vez de obtener 3.000 pares sólo podríamos obtener 2.500. Al trasladar el capital de la industria del algodón a la de las medias se experimentará un gran trastorno, pero no se deteriorará mucho el valor de la propiedad nacional, aunque pueda disminuir la cantidad de nuestra producción anual[1].

El inicio de una guerra después de una larga paz o de la paz después de una larga guerra produce generalmente un trastorno considerable del comercio. Altera en gran medida la naturaleza del empleo al que antes se dedicaban los respectivos capitales de los distintos países, y durante el intervalo en el que aquellos se acomodan a las situaciones que las nuevas circunstancias han hecho más beneficiosas queda mucho capital fijo sin usar, acaso perdido completamente, y no existe pleno empleo de la mano de obra. La duración de estos trastornos será más larga o más corta según sea la fuerza de la aversión que la mayoría de los hombres siente a abandonar aquel empleo de su capital al que llevan mucho tiempo acostumbrados. A veces también se alarga debido a las restricciones y prohibiciones a las que dan lugar los recelos absurdos que prevalecen entre los diferentes Estados de la comunidad comercial.

[1] «El comercio nos permite obtener un artículo en el lugar donde éste se encuentra y llevarlo a otro donde se va a consumir; nos otorga, por consiguiente, la capacidad de aumentar su valor por la diferencia total entre su precio en el primero de esos lugares y su precio en el segundo» (Say, vol. II, p. 458). Cierto, pero ¿cómo se le da ese valor adicional? Añadiendo al coste de producción, en primer lugar, los gastos de transporte; en segundo lugar, el beneficio de los anticipos del capital realizados por el comerciante. El artículo vale más debido a las mismas causas por las que otro artículo cualquiera aumenta su valor: porque se emplea más mano de obra en su producción y transporte antes de ser adquirido por el consumidor. Esto no debe citarse como una de las ventajas del comercio. Cuando examinamos el asunto más detenidamente encontramos que todos los beneficios del comercio se resumen en los medios que nos proporciona de adquirir no objetos más valiosos, sino más útiles.

Los trastornos que proceden de un cambio repentino del comercio se confunden a menudo con aquellos que acompañan a una disminución del capital nacional y a un estadio retrógrado de la sociedad, y quizá resulte difícil señalar algunas características que permitan distinguirlos con exactitud.

Sin embargo, cuando tales trastornos acompañan inmediatamente un cambio de la guerra a la paz, nuestro conocimiento de la existencia de tal causa hará razonable creer que el fondo para el mantenimiento de los trabajadores ha sido más bien desviado de su cauce ordinario que materialmente disminuido, y que después de un sufrimiento temporal la nación volverá a recobrar su prosperidad. Debe también recordarse que la situación de profundo atraso nunca es el estado natural de la sociedad. Los hombres pasan de la juventud a la madurez, después entran en su decadencia y mueren; pero las naciones no progresan de ese modo. Es cierto que cuando han alcanzado el estado de máximo vigor puede frenarse su avance ulterior, pero la tendencia natural es la de continuar durante años manteniendo sin retrocesos su riqueza y su población.

En países ricos y poderosos en los que se invierten grandes capitales en maquinaria se experimentarán más trastornos por un cambio repentino en el comercio que en países más pobres en los que proporcionalmente existe una cantidad mucho menor de capital fijo y una mayor cantidad de capital circulante, y en los que, por consiguiente, se hace más por la mano del hombre. No es tan difícil retirar el capital circulante de cualquier actividad en la que esté empleado como lo es en el caso del capital fijo. A menudo es imposible dedicar la maquinaria que ha sido instalada para una industria a los fines de otra distinta; pero el vestido, la comida y el alojamiento de un trabajador en una actividad determinada pueden dedicarse al sostenimiento de un trabajador en otra actividad diferente, o puede que sea el mismo trabajador el que reciba la misma comida, vestido y alojamiento aunque su empleo cambie. Sin embargo, éste es un mal al que debe someterse una nación rica, y quejarse de ello sería tan poco razonable como lo sería que un rico comerciante se lamentara porque su barco está expuesto a los peligros del mar mientras que la cabaña de su pobre vecino está a salvo de tales riesgos.

Ni siquiera la agricultura, aunque en menor medida, está exenta de contingencias de esa naturaleza. La guerra, que en un país comercial interrumpe el tráfico de los Estados, impide a menudo la exportación de cereal de los países donde se produce con menor costo a aquellos que no se encuentran en una situación tan favorable. Bajo tales circunstancias, una cantidad inusual de capital se transfiere a la agricultura, y el país que antes importaba se hace in-

dependiente de la ayuda extranjera. Cuando la guerra termina desaparecen los obstáculos a la importación y comienza una competencia destructiva para el agricultor nacional de la que no puede sustraerse sin el sacrificio de una gran parte de su capital. La mejor política del Estado sería la de establecer por un número limitado de años un impuesto sobre la importación del cereal extranjero que fuera decreciendo paulatinamente con el tiempo de modo que el agricultor nacional pudiera tener la oportunidad de ir retirando gradualmente su capital de la tierra[2]. Al hacer esto puede que el país no realice la distribución más ventajosa de su capital, pero el impuesto temporal al que estaría sometido acarrearía ventajas para una clase en particular, aquella cuya distribución de capital fue sumamente útil para procurar una oferta de alimentos cuando se frenó la importación. Si a tales esfuerzos realizados en una etapa de emergencia le siguiera el riesgo de ruina una vez finalizada esta fase, el capital rehuiría tal ocupación. Además de los beneficios corrientes del capital, los agricultores esperarían ser compensados por el riesgo en el que incurrieron de una repentina afluencia de cereal y, por lo tanto, subiría el precio para el consumidor en las épocas en que más necesita la oferta, no sólo por el coste superior que supone producir el cereal en el país, sino también por el seguro que tendría que pagar —en el precio— por el riesgo especial al que se expondría este empleo del capital. Sin embargo, aunque permitir la importación de cereal barato aumentara la riqueza del país (a pesar del sacrificio de capital que habría de hacerse), sería aconsejable, quizá, imponerle algún arancel durante unos pocos años.

---

[2] En el último volumen del suplemento de la Enciclopedia Británica, artículo «Leyes de cereales y comercio», se encuentran las excelentes sugerencias y observaciones siguientes: «Si pensáramos en el futuro en desandar lo andado para dar tiempo a que se retirase el capital empleado en el cultivo de nuestro pobre suelo para invertirlo en actividades más lucrativas, habría que adoptar una escala de aranceles que fuera disminuyendo gradualmente. Podría hacerse disminuir el precio al que podría aceptarse el grano extranjero libre de impuestos del límite actual de los 80 chelines en 4 o 5 chelines por arroba anualmente, hasta que alcance los 50 chelines cuando los puertos puedan abrirse con seguridad y abolirse el sistema restrictivo para siempre. Cuando este feliz acontecimiento se haya producido, ya no será necesario violentar la naturaleza. El capital y la empresa del país se dirigirán hacia aquellas ramas de la industria en las que podemos destacar gracias a nuestra situación geográfica, carácter nacional o instituciones políticas. El cereal de Polonia y el algodón en rama de Carolina se intercambiarán por las mercancías de Birmingham y las muselinas de Glasgow. El genuino espíritu comercial que asegura permanentemente la prosperidad de las naciones es completamente incompatible con la superficial y sombría política de monopolio. Las naciones de la tierra son como las provincias de un mismo reino —un intercambio libre y sin restricciones produce ventajas tanto locales como generales». Todo el artículo merece la mayor atención; es muy instructivo, está muy bien escrito y demuestra que el autor domina completamente el tema.

Al examinar la cuestión de la renta descubrimos que con cada incremento de la oferta de cereal y la consiguiente caída de su precio el capital se retira de las tierras más pobres, y las tierras de mejor calidad que ya no pagarían renta se convertirían en el patrón por el que se regularía el precio natural del cereal. A 4 l. el *quarter*, la tierra de una calidad inferior (que podríamos designar con el n.º 6) puede ser cultivada; a 3 l. 10 s. puede serlo la n.º 5; a 3 l., la n.º 4, y así sucesivamente. Si como consecuencia de una permanente abundancia el precio del cereal bajara a 3 l. 10 s., dejaría de emplearse capital en la n.º 6, pues sólo cuando el cereal estaba a 4 l. podía obtener beneficios corrientes sin pagar renta alguna. Por lo tanto, se trasladaría a la fabricación de otros artículos con los que habrá de adquirirse e importarse todo el cereal producido en la n.º 6. Necesariamente en esta actividad el capital será más productivo para su propietario; de otro modo no lo habría retirado de la otra actividad, porque si no pudiera obtener más cereal del que producía la tierra por la que no pagaba renta alguna adquiriéndolo con la mercancía que él mismo fabrica, su precio no podría estar por debajo de las 4 l.

Se ha afirmado, sin embargo, que el capital no puede retirarse de la tierra; que adquiere la forma de gastos que no pueden recuperarse, como abono, cercas, drenaje, etc., que son inseparables de ella. Esto es verdad hasta cierto punto; pero el capital que consiste en ganado, ovejas, niaras de heno y cereal, carretas, etc., sí puede retirarse, y siempre acaba convirtiéndose en una cuestión de cálculo si todas estas cosas deben seguir empleándose en la tierra, a pesar del bajo precio del cereal, o si deben venderse y su valor transferirse a otra actividad.

Supongamos, sin embargo, que se ha demostrado aquella afirmación y que no se puede retirar parte alguna del capital[3]. El agricultor continuaría culti-

[3] Cuando expire el contrato de arrendamiento, cualquier capital que haya quedado fijado a la tierra debe necesariamente pertenecer al propietario y no a los arrendatarios. Cualquier compensación que pueda recibir el propietario por este capital al arrendar de nuevo su tierra adquirirá la forma de renta; pero no se pagará renta alguna si con un capital determinado puede obtenerse más cereal del extranjero del que puede cultivarse en el país. Si las circunstancias de la sociedad requirieran que se importase cereal y pudieran obtenerse 1.000 *quarters* empleando un capital determinado, y si esta tierra, con el empleo del mismo capital, produjera 1.100 *quarters*, 100 irían necesariamente a la renta. Pero si pudieran obtenerse 1.200 del extranjero, esta tierra dejaría entonces de cultivarse porque ni siquiera produciría la tasa corriente de beneficios. No obstante, esto no es una desventaja por mucho que haya sido el capital que se haya gastado en la tierra. Ese capital se ha gastado con las vistas puestas en el aumento de la producción —que, debe recordarse, es el fin último—. ¿Qué le tiene que importar, pues, a la sociedad que la mitad del valor de ese capital se haya hundido o haya sido aniquilado si obtiene una cantidad anual mayor de producción? Aquellos que deploran la pérdida de capital en este caso sacrifican el fin a los medios.

vando cereal, y precisamente en la misma cantidad, sea cual sea el precio al que pueda venderlo, porque no puede interesarle producir menos, y si no empleara así su capital no obtendría rendimiento alguno. No se podría importar cereal porque él preferiría venderlo por debajo de las 3 l. 10 s. antes que no vender nada, y el importador —siguiendo con nuestra hipótesis— no podría venderlo a un precio más bajo. Aunque, en tal caso, a los agricultores que cultivaban tierra de esa calidad les perjudicaría indudablemente la caída del valor de cambio de los artículos que ellos producían, ¿cómo le afectaría esto al país? Nosotros produciríamos precisamente la misma cantidad de cada mercancía, aunque la producción primaria y el cereal se venderían a un precio mucho más barato. El capital de un país consiste en sus productos, y como éstos serían los mismos que antes, la reproducción continuaría al mismo ritmo. Sin embargo, el bajo precio del cereal garantizaría los beneficios corrientes del capital solamente a la tierra n.º 5, que entonces no pagaría renta, y la renta de todas las tierras de mejor calidad descendería; los salarios también bajarían y los beneficios aumentarían.

Por mucho que descendiese el precio del cereal, si no pudiera retirarse el capital de la tierra y no aumentase la demanda, no se produciría importación alguna, pues se produciría en el país la misma cantidad que antes. Aunque habría una distribución diferente de la producción y algunas clases saldrían beneficiadas y otras perjudicadas, el conjunto de la producción sería precisamente el mismo, y la nación globalmente considerada no sería ni más rica ni más pobre.

Pero siempre se da la ventaja siguiente como resultado de un precio relativamente bajo del cereal: que es más probable que la distribución de la producción actual aumente el fondo para el mantenimiento de los trabajadores porque se asignará una mayor cantidad a la clase productiva en concepto de beneficios, y una menor a la clase improductiva en concepto de rentas.

Esto es cierto incluso si no se puede retirar el capital de la tierra y debe emplearse en ella o no emplearse en absoluto. Pero si una gran parte del capital puede ser retirado, como evidentemente puede serlo, sólo lo será cuando sea más rentable para el propietario retirarlo que obligarlo a permanecer donde estaba. Por lo tanto, sólo será retirado cuando pueda emplearse más productivamente para el propietario y para el público en general, en otra parte. El propietario consiente en perder esa parte del capital que no puede separarse de la tierra porque con la parte que sí puede llevarse puede obtener un valor mayor y una mayor cantidad de producción primaria que si no perdiera aquella parte del capital. Precisamente su caso es parecido al de aquel

hombre que ha instalado maquinaria en su fábrica a costa de grandes gastos, maquinaria que después se perfecciona tanto a causa de nuevas invenciones modernas que desciende mucho el valor de los artículos que produce. Solamente sería una cuestión de cálculo el decidir si debe abandonar la vieja maquinaria e instalar la más perfecta, *perdiendo todo el valor de la antigua*, o continuar aprovechándose de su fuerza relativamente menor. Bajo tales circunstancias, ¿quién le aconsejaría renunciar al uso de la mejor maquinaria porque deterioraría o aniquilaría el valor de la antigua? No obstante, éste es el argumento de aquellos a los que les gustaría prohibirnos la importación de cereal, pues deterioraría o aniquilaría esa parte del capital del agricultor que está para siempre ligado a la tierra. No ven que el fin de todo comercio es aumentar la producción y que aumentando la producción, aunque se experimenten pérdidas parciales, se incrementa el bienestar general. Si fueran coherentes, deberían esforzarse por detener cualquier perfeccionamiento en la agricultura y la industria, de todas las invenciones de maquinaria, pues aunque contribuyen a la abundancia general y, por lo tanto, al bienestar de todos, nunca dejan de producir en el momento en que se introducen un deterioro o una aniquilación del valor de una parte del capital existente de agricultores e industriales[4].

La agricultura, igual que las demás actividades, y en especial en una nación comercial, está sujeta a una reacción que sucede a la acción de un agudo estímulo en la dirección opuesta. Así, cuando la guerra interrumpe la importación de cereales, la consiguiente elevación de su precio atrae capital hacia la tierra, dados los abultados beneficios que tal inversión proporciona; esto probablemente dará pie al empleo de más capital y a que la producción primaria llevada al mercado supere la demanda del país. En tal caso, el precio del cereal se hundirá como consecuencia de una plétora y las penurias afligirán a la agricultura hasta que la oferta media se equilibre con la demanda media.

[4] Entre las mejores publicaciones sobre la inconveniencia de restringir la importación de cereal, debe citarse el ensayo del coronel Torrens, *Ensayo sobre el comercio exterior del cereal*. Creo que sus argumentos no han sido rebatidos y que no pueden serlo.

CAPÍTULO XX

VALOR Y RIQUEZA: SUS CARACTERES DISTINTIVOS

«Toda persona es rica o pobre —escribe Adam Smith— según el grado en que pueda disfrutar de las cosas necesarias, convenientes y agradables para la vida.»

Así pues, el valor se distingue esencialmente de la riqueza porque el primero no depende de la abundancia, sino de la dificultad o facilidad de la producción. El trabajo de un millón de hombres en la industria producirá siempre el mismo valor, pero no siempre producirá la misma riqueza. En un estadio determinado de la sociedad, un millón de hombres pueden producir el doble o el triple de la cantidad de riqueza («cosas necesarias, convenientes y agradables») del que podían producir en otro gracias a la invención de la maquinaria, el perfeccionamiento de la habilidad, una mejor división del trabajo o el descubrimiento de nuevos mercados donde pueden llevarse a cabo intercambios más ventajosos, pero a cuenta de ello no añadirán nada al valor, pues todas las cosas aumentan o disminuyen de valor en proporción a la facilidad o dificultad de producirlas o, en otras palabras, en proporción a la cantidad de trabajo empleado en su producción. Supongamos que con un capital determinado el trabajo de un cierto número de hombres produce 1.000 pares de medias y que debido al perfeccionamiento de la maquinaria el mismo número de hombres puede producir 2.000 pares, o que pueden continuar produciendo 1.000 pares y, además, 500 sombreros; en tal caso, el valor de los 2.000 pares de medias o de los 1.000 pares y los 500 sombreros no será ni más ni menos que el de los 1.000 pares de medias antes de que se introdujera la maquinaria, pues serían el producto de la misma cantidad de trabajo. Sin

embargo, el valor de la cantidad total de las mercancías habrá disminuido porque, aunque el valor de la mayor cantidad producida como consecuencia de las mejoras será exactamente el mismo que el de la menor cantidad que se producía antes de que éstas se hubieran introducido, también tiene lugar un efecto en la parte de los bienes aún no consumidos que se fabricaron antes de las mejoras. El valor de aquellos bienes se reducirá en tanto en cuanto, cantidad por cantidad, deben descender al nivel de los bienes producidos con todas las ventajas de las mejoras; y la sociedad, a pesar de haberse aumentado sus bienes, riquezas y medios de procurarse satisfacciones, dispondrá de una menor cantidad de valor. Al aumentar constantemente la facilidad de la producción disminuimos constantemente el valor de algunas de las mercancías que se producían con anterioridad, aunque con los mismos medios no sólo aumentamos la riqueza nacional, sino también la capacidad de la producción en el futuro. Muchos errores en economía política se deben a errores sobre esta cuestión; surgen de considerar que un aumento de la riqueza y un aumento del valor significan lo mismo, y de nociones infundadas sobre lo que constituye una medida estándar del valor. Algunos consideran el dinero como la medida del valor y, según ellos, una nación será más rica o más pobre según que pueda obtenerse más o menos dinero por el intercambio de artículos de todas clases. Otros creen que el dinero es un medio muy conveniente para el intercambio, pero no consideran que sea una medida adecuada para estimar el valor de otras cosas; para ellos la auténtica medida del valor es el cereal[1], y un país será rico o pobre según la mayor o menor cantidad de cereal[2] que pueda intercambiarse por sus mercancías. Por otra parte, hay otros que consideran que un país es rico o pobre según la cantidad de trabajo que puede adquirir. Pero ¿por qué ha de ser la medida del valor el oro, el cereal o el trabajo, mejor que el carbón o el hierro o que el paño, el jabón o las velas y otras de las necesidades del trabajador? ¿Por qué, en definitiva, tendría que ser una mercancía o todas las mercancías juntas el patrón de medida cuando tal medida está a su vez sometida a fluctuaciones en el valor? El cereal, tan-

[1] Adam Smith escribe: «la distinción entre precio nominal y real de las mercancías no es un asunto de mera especulación, sino que puede a veces resultar en la práctica de gran utilidad». Estoy de acuerdo con él, pero el precio real del trabajo y de las mercancías no se determina mejor por su precio en bienes —la medida real de Adam Smith— que por su precio en oro y plata, su medida nominal. Solamente se le paga al trabajador un precio realmente alto por su trabajo cuando con su salario pueda adquirir el producto de una gran cantidad de trabajo.

[2] En el vol. I, p. 108, el Sr. Say deduce que la plata tiene ahora el mismo valor que en el reinado de Luis XIV porque «la misma cantidad de plata comprará la misma cantidad de cereal».

to como el oro, puede variar un 10, 20 o 30% con relación a otras cosas por la dificultad o facilidad de la producción. ¿Por qué deberíamos siempre decir que son esas otras cosas las que han variado y no el cereal? La única mercancía que es invariable es la que en todo tiempo requiere el mismo sacrificio de fatiga y trabajo para producirla. No conocemos ninguna mercancía de esa naturaleza, pero podemos hablar y discutir sobre ella hipotéticamente como si la conociéramos, y puede que así aumentemos nuestros conocimientos científicos al mostrar claramente la absoluta inaplicabilidad de todas las medidas que han sido adoptadas hasta ahora. Pero, aun suponiendo que alguna de estas medidas fuera una medida correcta del valor, no lo sería de la riqueza, porque ésta no depende de aquél. Un individuo será rico o pobre en función de la cantidad de bienes de primera necesidad y de artículos de lujo de los que pueda disponer y que, independientemente de que su valor de cambio en dinero, cereal o trabajo sea alto o bajo, contribuirán del mismo modo a la satisfacción de su propietario. Es debido a la confusión de las ideas de valor y riqueza por lo que se ha llegado a afirmar que disminuyendo la cantidad de mercancías —es decir, bienes de primera necesidad, comodidades y cosas agradables para la vida— debe aumentar la riqueza. Esto no podría negarse si el valor fuera la medida de la riqueza, pues el valor de los bienes aumenta debido a su escasez; pero si Adam Smith está en lo cierto, si las riquezas consisten en las cosas necesarias y gratas para la vida, éstas no pueden aumentar por una disminución de la cantidad.

Es cierto que un individuo que posee un bien escaso es más rico si gracias a eso puede disponer de más cosas necesarias y gratas para la vida humana; pero en la medida en que el conjunto general del cual cada individuo extrae su riqueza disminuye por todo lo que cada individuo toma de él, la parte de los otros individuos debe disminuir necesariamente en proporción al grado en que este individuo privilegiado sea capaz de apropiarse de una cantidad mayor.

Si el agua escaseara —dice Lord Lauderdale— y sólo un individuo la poseyera en exclusiva, aumentaría su riqueza, porque entonces el agua tendría valor; y si la riqueza consistiera en la suma de las riquezas individuales, se incrementaría también por los mismos medios. Indudablemente aumentaría la riqueza de ese individuo, pero en la medida en que el agricultor deba vender una parte de su cereal, el zapatero una parte de sus zapatos y todos los individuos dedicar una parte de sus posesiones al único propósito de obtener el agua que antes obtenían gratis, serán más pobres debido a la cantidad total de bienes que deben dedicar a este propósito, y el propietario del agua se be-

neficiará precisamente por la cantidad de lo que pierden ellos. Toda la sociedad disfruta de la misma cantidad de agua y la misma cantidad de bienes, pero se distribuyen de modo diferente. Esto es así, sin embargo, suponiendo un monopolio del agua más que una escasez de ella. Si fuera escasa, la riqueza del país y la de los individuos disminuiría realmente en tanto en cuanto se les privaría de una parte de sus satisfacciones. No solamente tendría el agricultor menos cereal para intercambiar por otros bienes necesarios o deseables para él, sino que a él y a cualquier otro individuo se les recorta el disfrute de una de las cosas más necesarias; no sólo habría una diferente distribución de la riqueza, sino una pérdida real de ella.

Podría decirse, pues, de dos países que poseyeran exactamente la misma cantidad de todas las cosas necesarias y agradables para la vida que son igualmente ricos, pero el valor de sus riquezas respectivas dependerá de la relativa facilidad o dificultad con que fueron producidas. Porque si una pieza de maquinaria más perfeccionada nos permitiera, sin añadir más trabajo, hacer dos pares de medias en vez de uno, por una yarda de paño se daría en el intercambio el doble de cantidad. Si un desarrollo similar se produjera en la fabricación de paños, las medias y los paños se cambiarían en la misma proporción que antes, pero ambos habrán perdido valor porque al cambiarlos por sombreros, oro u otros bienes en general habrá que entregar el doble de cantidad que antes. Si se extiende el progreso a la producción de oro y a la de todas las demás mercancías, todas recuperarán sus proporciones anteriores. Se producirá anualmente el doble de bienes en el país y, por lo tanto, su riqueza se doblará, pero esta riqueza no habrá aumentado de valor.

Aunque Adam Smith ha dado una descripción correcta de la riqueza —que he citado en más de una ocasión—, después la explica de un modo diferente y dice que «un individuo será rico o pobre según la cantidad de trabajo que pueda adquirir». Ahora bien, esta descripción difiere esencialmente de la otra e, indudablemente, es incorrecta. Supongamos que aumentara la productividad de las minas de modo que disminuyera el valor del oro y de la plata debido a la mayor facilidad de su producción; o que los terciopelos se fabricaran con mucho menos trabajo que antes reduciéndose su valor a la mitad de su valor anterior. La riqueza de todos aquellos que quisieran adquirir estos bienes aumentaría. Algunos aumentarían su cantidad de plata, otros comprarían el doble de terciopelo, pero con la posesión de esa plata o terciopelo adicionales no podrían emplear más mano de obra que antes, porque como el valor de cambio del terciopelo y de la plata habría bajado deberían desprenderse proporcionalmente de más cantidad de estos bienes para ad-

quirir un día de trabajo. La riqueza, pues, no puede estimarse por la cantidad de trabajo que con ella se puede adquirir.

De todo lo expuesto hasta aquí se deduce que la riqueza de un país puede aumentarse de dos maneras: bien empleando una parte mayor de los ingresos en el mantenimiento del trabajo productivo (con lo cual no solamente aumentará la cantidad sino también al valor del conjunto de los bienes), bien —sin emplear más trabajo adicional— haciendo más productiva la misma cantidad (con lo cual aumentaría la abundancia pero no el valor de los bienes).

En el primer caso no sólo se haría rico el país, sino que aumentaría el valor de sus riquezas. Se haría rico debido a la austeridad; disminuiría sus gastos en objetos de lujo y diversiones y emplearía ese ahorro en la producción.

En el segundo caso no tendría que darse necesariamente ni una reducción en el gasto en artículos de lujo y diversiones ni un aumento en la cantidad de trabajo productivo empleado, sino que con la misma cantidad de trabajo se produciría más; aumentaría la riqueza pero no el valor. De estas dos maneras de aumentar la riqueza debe preferirse esta última, porque produce el mismo efecto sin que tenga que producirse una disminución o privación de satisfacciones que sí se produce necesariamente en el primer caso. El capital es aquella parte de la riqueza de un país que se emplea con vistas a una producción futura y puede aumentarse de la misma manera que la riqueza. Un capital adicional será igualmente eficaz en la producción de riqueza futura tanto si se obtiene gracias al perfeccionamiento de la habilidad y la maquinaria como si se obtiene por el empleo reproductivo de más ingresos; porque la riqueza siempre depende de la cantidad de bienes producidos sin tener en cuenta la facilidad con la que se hayan procurado los instrumentos utilizados en la producción. Una cantidad determinada de ropa y provisiones mantendrá y empleará el mismo número de seres humanos y, por lo tanto, procurará la misma cantidad de trabajo, tanto si se requiere para su producción el trabajo de 100 o de 200 hombres; pero tendrán el doble de valor si se emplean 200 en su producción.

Me parece que el Sr. Say, a pesar de las correcciones que ha realizado en la cuarta y última edición de su obra *Traité d'Économie Politique,* ha dado una definición de riqueza y valor singularmente desafortunada. Considera que estos dos términos son sinónimos, y que un individuo es rico en proporción al aumento del valor de sus posesiones y si puede disponer de bienes en abundancia. «El valor de los ingresos —escribe— aumenta si pueden procurarle (no importa por qué medios) una mayor cantidad de productos.» De acuer-

do con el Sr. Say, si se duplicara la dificultad de producir paños y, por lo tanto, tuvieran éstos que intercambiarse por el doble de la cantidad de los bienes por los que se intercambiaban antes, su valor se duplicaría —con lo cual estoy completamente de acuerdo—, pero si existiese alguna facilidad especial en la producción de los bienes y no se diese ninguna dificultad añadida en la de los paños y, por consiguiente, los paños se intercambiaran como antes por el doble de la cantidad de bienes, el Sr. Say seguiría afirmando aún que los paños han doblado su valor, mientras que —según mi punto de vista— debería decir que los paños retuvieron su valor anterior mientras que aquellos otros bienes cayeron a la mitad de su valor anterior. Se contradice el Sr. Say cuando, por un lado, afirma que debido a la facilidad de la producción pueden producirse dos sacos de cereal con los mismos medios con los que antes sólo se producía uno y que, por lo tanto, el valor de cada saco caerá a la mitad de su valor anterior, y, por otro, que el sastre que cambia su paño por dos sacos de cereal obtendrá el doble del valor que obtenía antes cuando sólo podía obtener un saco a cambio de sus paños. Si los dos sacos valen ahora lo que antes valía uno, obtiene, evidentemente, el mismo valor y no más; obtiene, en realidad, el doble de cantidad de riqueza, doble cantidad de utilidad, doble cantidad de lo que Adam Smith llama valor de uso, pero no doble cantidad de valor y, por lo tanto, el Sr. Say no puede estar en lo cierto al considerar que el valor, la riqueza y la utilidad son sinónimos. En realidad existen muchas partes de la obra del Sr. Say a las que podría referirme confiadamente para corroborar la doctrina que mantengo respecto a la diferencia esencial que existe entre valor y riqueza, aunque he de confesar también que hay otros párrafos en los que se defiende la doctrina contraria. No puedo transigir con esos párrafos y los he destacado enfrentándolos unos con otros para que el Sr. Say pueda, suponiendo que me conceda el honor de reparar en estas observaciones en una futura edición de su obra, dar una explicación de sus puntos de vista que termine con estas dificultades que, como yo mismo, muchos otros se han esforzado en exponerle.

1. En realidad, en el intercambio de dos productos nosotros intercambiamos solamente los servicios productivos que se han utilizado para crearlos (p. 504).
2. La verdadera carestía es la que se deriva del coste de producción. Un bien verdaderamente caro es el que cuesta mucho producir (p. 497).
3. El valor de todos los servicios productivos que han de ser consumidos para crear un producto constituye su coste de producción (p. 505).

4. Es la utilidad la que determina la demanda de un bien, pero es el coste de su producción lo que limita el alcance de su demanda. Cuando su utilidad no eleva su valor hasta el nivel de su coste de producción, el bien no vale lo que cuesta. Esto es una prueba de que los servicios productivos deberían emplearse en la creación de un bien de un valor superior. Los poseedores de fondos productivos, es decir, aquellos que disponen de trabajo, tierra o capital, están constantemente ocupados en comparar el coste de producción con el valor de las cosas producidas o, lo que viene a ser lo mismo, en comparar el valor de los diferentes bienes entre sí porque el coste de producción no es nada más que el valor de los servicios productivos consumidos en la realización de un producto; y el valor de un servicio productivo no es nada más que el valor del bien que resulta de él. El valor de un bien, el valor de un servicio productivo y el valor del coste de producción son todos, pues, valores similares si se deja que las cosas sigan su curso natural.
5. El valor de los ingresos aumenta si pueden producir (no se especifica con qué medios) una mayor cantidad de productos.
6. El precio es la medida del valor de las cosas y su valor es la medida de su utilidad (vol. II, p. 4).
7. Los intercambios realizados con libertad muestran en la época, en el lugar y en el estadio de la sociedad en los que vivimos el valor que los hombres conceden a los objetos que intercambian (p. 466).
8. Producir significa crear valor dando utilidad a una cosa o aumentando la que ya posee y estableciendo, por consiguiente, una demanda para ella, lo que constituye la primera causa de su valor (vol. II, p. 487).
9. La utilidad que se crea constituye un producto. El valor de cambio resultante no es más que la medida de esta utilidad; la medida de la producción que ha tenido lugar (p. 490).
10. La utilidad que las gentes de un determinado país encuentran en un producto no puede apreciarse más que por el precio que están dispuestos a pagar por él (p. 502).
11. Este precio es la medida de la utilidad que ese producto tiene según la opinión de los hombres; de la satisfacción que experimentan por su consumo, pues preferirían no consumir esa utilidad si por el precio que cuesta pudiesen adquirir otra utilidad que les produjera una satisfacción mayor (p. 506).

12. La cantidad de todos los otros bienes que una persona puede obtener inmediatamente a cambio de un bien del que quiere disponer es siempre un valor no sujeto a discusión (vol. II, p. 4).

Si no existe más carestía que la que se deriva del coste de producción (véase 2), ¿cómo puede decirse que un bien aumenta su valor (véase 5) si no aumenta su coste de producción?, ¿solamente porque se cambiará por más bienes baratos, por más bienes cuyo coste de producción ha disminuido? Cuando doy por una libra de oro 2.000 veces más paño que por una libra de hierro, ¿prueba eso que concedo 2.000 veces más utilidad al oro de la que concedo al hierro? Desde luego que no; solamente prueba —como ha admitido el Sr. Say (véase 4)— que el coste de producción del oro es 2.000 veces mayor que el coste de producción del hierro. Si el coste de producción de los dos metales fuera igual, daría el mismo precio por ellos, pero si la utilidad fuera la medida del valor, es probable que pagara más por el hierro. Es la competencia entre los productores «que están constantemente ocupados en comparar el coste de producción con el valor de las cosas producidas» (véase 4) lo que regula el valor de los diferentes bienes. Si, por lo tanto, entrego un chelín por una hogaza de pan y 21 chelines por una guinea, eso no constituye prueba alguna de que yo considere que ésa es la medida comparativa de su utilidad.

En el n.º 4 el Sr. Say sostiene apenas con alguna variación la doctrina que yo defiendo sobre el valor. En sus servicios productivos él incluye los servicios prestados por la tierra, el capital y el trabajo; en los míos incluyo sólo el capital y el trabajo, excluyendo completamente a la tierra. La diferencia entre nuestros puntos de vista estriba en el modo diferente en que consideramos la renta; yo siempre la considero el resultado de un monopolio parcial que nunca regula realmente el precio sino que más bien es el efecto de él. Soy de la opinión de que si todos los terratenientes renunciaran a la renta, los productos de la tierra no serían más baratos, porque existe siempre una parte de esos mismos productos por los que no se paga ni puede pagarse renta, pues el excedente producido sólo es suficiente para pagar los beneficios del capital.

Como conclusión, aunque no existe nadie más dispuesto que yo a estimar en todo su valor las ventajas que resultan para todo tipo de consumidores de la abundancia y baratura de los bienes, no puedo estar de acuerdo con el Sr. Say cuando considera que el valor de un bien puede medirse por la abundancia de otros bienes por los que puede intercambiarse. Comparto la opinión de un distinguido escritor, el Sr. Destutt de Tracy, que afirma que «medir una cosa es compararla con una determinada cantidad de la misma cosa que to-

mamos como patrón de medida, como unidad. Medir, pues, para determinar una longitud, un peso, un valor consiste en encontrar cuántas veces contienen metros, gramos, francos, en una palabra, unidades del mismo género». Un franco no es una medida de valor para todas las cosas, pero sí para una cantidad del mismo metal del que están hechos los francos, a no ser que los francos y las cosas que han de ser medidas puedan referirse a alguna otra medida común a ambos. Pienso que esto puede ser porque ambos son el resultado del trabajo y, por lo tanto, el trabajo es la medida común por el que puede estimarse su valor real y su valor relativo; y me alegra poder afirmar que ésa es también la opinión del Sr. Destutt de Tracy[3]. Dicho autor escribe: «Como es indudable que sólo nuestras facultades físicas y morales son nuestra riqueza original, el empleo de esas mismas facultades en un trabajo de cualquier especie constituye nuestro tesoro original, y es siempre por este empleo como se crean todas las cosas que llamamos riqueza; las que son realmente necesarias tanto como las que son meramente agradables. Es cierto, también, que todas estas cosas representan sólo el trabajo que las ha producido, y si tienen un valor o incluso dos valores distintos, sólo pueden derivar del trabajo del que emanan».

Comentando las excelencias e imperfecciones de la gran obra de Adam Smith, el Sr. Say le imputa como un error el que «atribuye sólo al trabajo del hombre la capacidad de producir valor. Un análisis más correcto nos muestra que el valor se debe a la acción del trabajo o, más bien, a la actividad del hombre combinada con la acción del capital y con la de aquellos agentes que aporta la naturaleza. Su ignorancia de este principio le impidió establecer la verdadera teoría de la influencia de la maquinaria en la producción de riqueza».

Contra la opinión de Adam Smith, escribe el Sr. Say en el capítulo cuarto sobre el valor que otorgan a los bienes los agentes naturales como el sol, el aire, la presión atmosférica, etc., que a veces sustituyen al trabajo humano y en ocasiones colaboran con él en la producción[4]. Pero estos agentes natura-

---

[3] *Éléments d'idéologie,* vol. IV, p. 99. En esta obra el Sr. de Tracy ofrece un tratado útil e inteligente sobre los principios generales de la economía política, pero lamento tener que añadir que con su autoridad apoya las definiciones que el Sr. Say ha hecho de las palabras «valor», «riqueza» y «utilidad».

[4] «El primer hombre que descubrió cómo ablandar los metales mediante el fuego no es el creador del valor que ese proceso añade al metal fundido; ese valor es el resultado de la acción física del fuego añadido al trabajo y al capital de aquellos que se procuraron ese conocimiento.» «Debido a este error, Smith ha llegado a la falsa conclusión de que el valor de toda la producción representa el trabajo reciente o anterior del hombre *o, en otras palabras, que la riqueza no es nada más que trabajo*

les, aunque aumentan considerablemente el valor de uso, nunca aumentan el valor de cambio del que habla el Sr. Say: tan pronto como con la ayuda de las máquinas o debido al conocimiento de la filosofía natural se obliga a los agentes naturales a realizar el trabajo que antes hacían los hombres, el valor de cambio de ese trabajo disminuye. Si diez hombres mueven un molino de cereal y se descubre que gracias a la ayuda del viento o del agua puede ahorrarse el trabajo de estos hombres, inmediatamente caerá el valor de la harina que es en parte el producto del molino en proporción a la cantidad de trabajo ahorrado, y la sociedad será más rica por los bienes que el trabajo de estos diez hombres puede producir al no haber disminuido en modo alguno el fondo destinado a su mantenimiento. Al Sr. Say le pasa constantemente inadvertida la diferencia esencial que existe entre el valor de uso y el valor de cambio.

El Sr. Say acusa al Dr. Smith de no haber tenido en cuenta el valor que los agentes naturales y la maquinaria aportan a los bienes porque considera que el valor de todas las cosas deriva del trabajo del hombre. Pero a mí no me parece que esta acusación esté justificada, porque en ninguna parte Adam Smith menosprecia los servicios que nos prestan la maquinaria y esos agentes naturales, sino que muy acertadamente distingue la naturaleza del valor que añaden a los bienes; son útiles para nosotros porque aumenta la cantidad de la producción, hacen más ricos a los hombres, aumentan el valor de uso, pero, como realizan gratuitamente su trabajo, como no se paga nada por el uso del aire, el calor o el agua, la ayuda que nos proporcionan no aumenta en absoluto el valor de cambio.

acumulado; de lo que se deduce como segunda consecuencia, igualmente falsa, que el trabajo es la sola medida de la riqueza o del valor de la producción» (cap. IV, p. 31). Las conclusiones a las que llega el Sr. Say son sólo suyas y no del Dr. Smith; son conclusiones correctas si no se hace distinción alguna entre valor y riqueza, y en este párrafo el Sr. Say no hace ninguna. Pero, aunque Adam Smith, que definió la riqueza como la abundancia de bienes necesarios, comodidades y cosas agradables para la vida, hubiese admitido que las máquinas y los agentes naturales han aumentado mucho las riquezas del país, no habría admitido que hubiesen añadido nada al valor de esas mismas riquezas.

CAPÍTULO XXI

LOS EFECTOS DE LA ACUMULACIÓN SOBRE LOS BENEFICIOS Y EL INTERÉS

Debido a todo lo que se ha dicho sobre los beneficios del capital, podría parecer que ninguna acumulación de éste hará disminuir los beneficios permanentemente a no ser que exista alguna causa constante que haga subir los salarios. Si se doblaran, triplicaran o cuadruplicaran los fondos para el mantenimiento de los trabajadores, ya no habría ninguna dificultad para conseguir el número requerido de hombres que esos fondos pueden emplear. Pero debido a la creciente dificultad para hacer aumentar de forma constante la cantidad de alimentos del país, probablemente los fondos del mismo valor no mantendrían la misma cantidad de trabajadores. Si se pudieran aumentar constantemente con la misma facilidad los artículos de primera necesidad del trabajador, no habría una alteración permanente ni en la tasa de beneficios ni en los salarios, cualquiera que fuera la cantidad de capital acumulado. Sin embargo, Adam Smith atribuye uniformemente la caída de beneficios a la acumulación de capital y a la competencia que resulta de ello, sin advertir nunca la creciente dificultad de proveer de alimentos a un número mayor de trabajadores que empleará el capital adicional. «El aumento del capital —escribe—, que eleva los salarios, tiende a reducir los beneficios. Cuando el capital de muchos ricos comerciantes afluye a la misma actividad, su mutua competencia tiende naturalmente a reducir sus beneficios, y cuando se produce un aumento semejante de capital en todas las diferentes actividades que se realizan en la sociedad, esa misma competencia producirá el mismo efecto en todas ellas.» Adam Smith está hablando aquí de un aumento de los salarios, pero se trata de un alza temporal producida por un aumento de los fon-

dos anterior al aumento de la población, y parece no darse cuenta de que, al mismo tiempo que aumenta el capital, aumenta en la misma proporción el trabajo que realizará ese capital. Sin embargo, el Sr. Say ha demostrado de un modo más satisfactorio que no existe ninguna cantidad de capital que no pueda emplearse en un país, pues la demanda solamente está limitada por la producción. Nadie produce sino con vistas al consumo o a la venta, y nadie vende sino con la intención de conseguir otros bienes que pueden serle inmediatamente útiles o necesarios para una futura producción. Por lo tanto, al producir, un individuo se convierte necesariamente o bien en el consumidor de sus propios bienes o bien en el comprador o consumidor de los bienes de otras personas. No cabe suponer que se mantenga mal informado durante largo tiempo sobre los bienes que más ventajosamente puede producir para conseguir los objetivos que se ha propuesto, fundamentalmente la posesión de otros bienes; y, por lo tanto, no es probable que continúe produciendo un bien para el que no existe demanda[1].

Por lo tanto, en ningún país puede acumularse cantidad alguna de capital que no pueda emplearse productivamente a menos que los salarios se eleven tanto a consecuencia del encarecimiento de los productos de primera necesidad y se reduzcan, por consiguiente, los beneficios del capital que cese el estímulo para la acumulación[2]. Mientras los beneficios del capital sean altos, los individuos tendrán un motivo para acumular, y siempre que haya un individuo con deseos insatisfechos, se demandarán más bienes, y si tiene un nuevo valor que ofrecer a cambio de esos bienes, será una demanda efectiva. Si se le dieran diez mil libras a un individuo que dispone de 100.000 l. al año, no las guardaría en un cofre bajo llave, sino que aumentaría sus gastos en 10.000 l., las emplearía de un modo productivo o se las prestaría a alguna otra persona con ese mismo propósito. En cualquier caso aumentaría la demanda, aunque fuera para objetos diferentes. Si aumentara sus gastos, su demanda efectiva se

[1] Adam Smith menciona a Holanda como ejemplo de una caída de los beneficios debida a la acumulación de capital y a la consiguiente sobrecarga de todas las actividades. «Allí el Gobierno toma prestado al 2% y los particulares solventes al 3%.» Pero debería recordarse que Holanda se vio obligada a importar casi todo el cereal que consumía, y al gravar con fuertes impuestos los artículos de primera necesidad de los trabajadores, aumentó aún más los salarios. Estos hechos explican por sí mismos la baja tasa de beneficios e interés en Holanda.

[2] ¿Concuerda lo que viene a continuación con el principio del Sr. Say? «Cuanto más abundantes sean los capitales disponibles en proporción a la capacidad de invertirlos, más descenderá la tasa de interés sobre los préstamos de capital» (vol. II, p. 108). Si todo el capital puede emplearse en un país, ¿cómo puede decirse que es abundante comparado con el grado en que puede ser empleado?

referiría probablemente a edificios, muebles u otras cosas por el estilo. Si invirtiera sus 10.000 l. de un modo productivo, su demanda efectiva se referiría a alimentos, ropa y materias primas que darían empleo a nuevos trabajadores, pero aun así seguiría siendo demanda[3].

Los productos se compran siempre con productos o con servicios; el dinero sólo es el medio por el cual se realiza el intercambio. Puede producirse tanta cantidad de una mercancía que se dé tal superabundancia en el mercado que no haya manera de compensar el capital gastado en producirla. Pero éste no puede ser el caso de todas las mercancías. La demanda de cereal está limitada por el número de bocas que pueden comerlo, y la de los zapatos y abrigos, por el número de personas que pueden usarlos. Pero aunque una comunidad, o parte de ella, pueda tener tanto cereal, sombreros y zapatos como pueda o desee consumir, no puede decirse lo mismo de todas las cosas que produce la naturaleza o la industria. Algunos hombres consumirían más vino si pudieran procurárselo; otros, teniendo vino suficiente, desearían aumentar la cantidad o mejorar la calidad de sus muebles. Otros desearían adornar sus jardines o agrandar sus casas. El deseo de hacer todo o parte de esto anida en el corazón del hombre; no se requiere nada más que los medios, y nada puede suministrar esos medios sino un aumento de la producción. Si yo tuviera alimentos y artículos de primera necesidad a mi disposición, no tardaría mucho tiempo en procurarme trabajadores que me permitieran poseer algunos de los objetos que considero más útiles o deseables.

---

[3] Adam Smith escribe: «Cuando el producto de cualquier rama de la industria supera lo que requiere la demanda del país, el excedente debe enviarse al extranjero e intercambiarse por algo para lo que sí exista demanda. Sin esa exportación cesaría una parte del trabajo productivo del país y disminuiría el valor de su producción anual. Generalmente la tierra y el trabajo de Gran Bretaña producen más cereal, ropa de lana y manufacturas metálicas de lo que demanda el mercado nacional. Por lo tanto, el excedente debe enviarse al extranjero e intercambiarse por algo para lo que sí exista demanda. Sólo por medio de esa exportación puede ese excedente adquirir el valor suficiente para compensar el trabajo y los gastos dedicados a producirlo». Uno podría pensar por el párrafo anterior que Adam Smith había llegado a la conclusión de que necesariamente teníamos que producir un excedente de cereal, géneros de lana y ferretería y que el capital que los produjo no podría emplearse de otro modo. Sin embargo, el modo en que va a emplearse el capital es siempre un asunto de elección y por lo tanto no puede haber nunca por mucho tiempo un excedente de ninguna mercancía, porque si lo hubiera su precio descendería por debajo de su precio natural y el capital se trasladaría a otro empleo más beneficioso. Ningún escritor ha demostrado más satisfactoria y eficazmente que el Dr. Smith la tendencia del capital a apartarse de una actividad en la que los precios de los bienes producidos no compensan los gastos (incluyendo los beneficios corrientes) de producirlos y llevarlos al mercado (véase Libro I, cap. X).

El que este aumento de la producción y la consiguiente demanda que ocasiona hagan descender o no los beneficios depende exclusivamente del aumento de los salarios, y el aumento de los salarios depende —salvo por un período limitado— de la facilidad de producir los alimentos y los artículos de primera necesidad del trabajador. Digo que excepto por un período limitado porque ningún principio ha sido más firmemente establecido que el que afirma que en última instancia la oferta de trabajadores estará siempre en proporción a los medios para mantenerlos.

Únicamente existe un caso, y sólo es temporal, en el que la acumulación de capital, con un precio bajo de los alimentos, puede ir acompañada de una caída de los beneficios, y eso ocurre cuando los fondos para el mantenimiento de los trabajadores aumentan mucho más rápidamente que la población; en ese caso los salarios serán altos y los beneficios bajos. Si todos los individuos pudieran pasarse sin artículos de lujo y se dedicaran solamente a la acumulación, se produciría una cantidad de bienes de primera necesidad para los que no habría consumo inmediato. Indudablemente de bienes tan limitados en número habrá una saturación universal y, por consiguiente, ni habrá demanda para una cantidad adicional de tales bienes ni beneficios por el empleo de más capital. Si los hombres dejaran de consumir, dejarían de producir. Admitir esto no invalida el principio general. Por ejemplo, en un país como Inglaterra es difícil suponer que pudiera haber alguna disposición que obligase a dedicar todo el capital y el trabajo del país sólo a la producción de artículos de primera necesidad.

Cuando los comerciantes emplean sus capitales en el comercio exterior o en la industria del transporte, lo hacen siempre porque así lo han elegido, y no por necesidad; porque en esa actividad sus beneficios serán algo mayores que en el comercio interior.

Adam Smith observó con acierto «que en todas las personas el deseo de alimento está limitado por la estrecha capacidad del estómago humano, mientras que el deseo por las comodidades y los ornamentos de una casa, el ajuar, trajes y mobiliario doméstico parece no conocer límite alguno». Por consiguiente, la naturaleza ha limitado necesariamente la cantidad de capital que puede emplearse durante un tiempo en la agricultura, pero no ha puesto límites a la cantidad de capital que puede emplearse en conseguir «las comodidades y artículos de lujo» de la vida. Procurarse estas gratificaciones en abundancia es el objetivo que se persigue, y es sólo porque el comercio exterior o la industria del transporte lo conseguirán mejor por lo que los individuos prefieren implicarse en esas actividades antes que producir las mercan-

cías necesarias o un sustituto de ellas en el mercado nacional. Sin embargo, si debido a circunstancias especiales se nos impidiera invertir capital en el comercio exterior o en la industria del transporte, lo emplearíamos en nuestro país aunque con menos provecho, y así como no existe límite alguno al deseo de «comodidades y ornamentos de una casa, el ajuar, trajes y muebles domésticos», no puede haber límite al capital que puede emplearse en procurar todo esto, excepto aquel que restringe nuestra capacidad de mantener a los trabajadores que deben producirlo.

Sin embargo, Adam Smith habla de la industria del transporte como si fuera una actividad impuesta y no fruto de la elección; como si el capital empleado en ella quedara inactivo si no se emplease de ese modo; como si el capital pudiera desbordarse en el mercado nacional si no quedara confinado a una cantidad limitada. Escribe: «Cuando aumenta el capital de cualquier país en un grado tal *que no puede emplearse todo en abastecer el consumo y en sostener el trabajo productivo de ese país,* la parte excedente se traslada naturalmente a la industria del transporte y se emplea en hacer los mismos servicios para otros países».

«Actualmente se compran aproximadamente noventa y seis mil barriles de tabaco con una parte del excedente producido por la industria británica. Pero la demanda de Gran Bretaña no requiere, quizá, más que catorce mil. Por lo tanto, si los ochenta y dos mil restantes no pudieran enviarse al extranjero *e intercambiarse por algo que tuviera más demanda en el país,* su importación cesaría inmediatamente *y con ella el trabajo productivo de todos los habitantes de Gran Bretaña que en la actualidad están empleados en la producción de aquellos bienes con los que se compran anualmente esos ochenta y dos mil barriles.*» Pero ¿no podría emplearse esa parte del trabajo productivo de Gran Bretaña en producir alguna otra clase de mercancías con las que adquirir algo que tuviera más demanda en el país? Y si esto no fuera posible, ¿no podríamos emplear este trabajo productivo, aunque fuera con menos provecho, en la elaboración de aquellos bienes —o al menos de algún sustituto suyo— que tienen demanda en nuestro país? Si deseáramos terciopelos, ¿no intentaríamos fabricarlos?; y si no tuviéramos éxito, ¿no haríamos más paños o algún otro objeto que pudiéramos desear?

Fabricamos mercancías y con ellas compramos bienes en el extranjero porque así podemos obtener una mayor cantidad de la que podemos producir en nuestro país. Si se nos privara de este comercio, inmediatamente nos pondríamos a fabricar para nosotros mismos. Pero esta opinión de Adam Smith se contradice con toda su doctrina general en relación a estos asuntos. «Si un

país extranjero puede ofrecernos un bien más barato de lo que nosotros podemos producirlo, lo mejor es comprarlo con alguna parte de la producción de nuestra propia industria en la que tenemos alguna ventaja. *Estando siempre la actividad general del país en proporción al capital que la emplea,* no disminuirá por esa razón; sólo hay que dejar que encuentre el modo en el que puede emplearse de la manera más ventajosa.»

Y de nuevo: «Por lo tanto, aquellos que disponen de más alimentos de los que pueden consumir están siempre deseando intercambiar el excedente o, lo que es lo mismo, su precio por gratificaciones de otra naturaleza. Lo que sobra una vez satisfecho un deseo limitado se destina a la satisfacción de aquellos deseos que no pueden ser satisfechos porque parecen no tener fin. Para poder obtener alimentos los pobres se afanan en la gratificación de los caprichos de los ricos, y para conseguirlo más eficazmente compiten entre sí por la baratura y perfección de su trabajo. El número de trabajadores crece con el aumento de la cantidad de alimentos o con el progresivo desarrollo y cultivo de las tierras; y como la naturaleza de sus actividades admite todo tipo de subdivisiones, la cantidad de materiales que pueden elaborar aumenta en una proporción mayor a su número. De este modo surge una demanda para todas las cosas que el ingenio humano puede inventar; cosas útiles u ornamentales para las casas, el ajuar, trajes o muebles domésticos; también se demandarán fósiles y los minerales que contienen las entrañas de la tierra, las piedras y los metales preciosos».

De todo esto se deduce, pues, que no existe límite a la demanda. Que no existe límite alguno al empleo del capital si genera beneficios y que, por muy abundante que pueda llegar a ser el capital, no existe ninguna razón suficiente para un descenso del beneficio salvo un aumento de los salarios. Y puede añadirse aún que la única causa permanente y suficiente para un alza de los salarios es la progresiva dificultad de proveer de alimentos y artículos de primera necesidad al cada vez mayor número de trabajadores.

Adam Smith ha advertido con acierto que es extremadamente difícil determinar la tasa de beneficios del capital. «Los beneficios son tan fluctuantes que incluso en una actividad particular, y mucho más en la industria en general, sería difícil determinar su tipo medio. Determinar con algún grado de precisión cuál ha podido ser con anterioridad o en tiempos remotos se me antoja por completo imposible.» Pero como es evidente que se pagará mucho por el uso del dinero porque mucho se puede hacer con él, sugiere que «el tipo de interés del mercado puede darnos alguna idea de la tasa de beneficios, y la historia del progreso del interés nos conducirá a la del progreso de los bene-

ficios». Indudablemente si pudiera conocerse con algo de certeza el tipo de interés del mercado durante un considerable espacio de tiempo, dispondríamos de un criterio tolerablemente correcto mediante el cual poder estimar el progreso de los beneficios.

Pero en todos los países, debido a nociones políticas equivocadas, la intervención del Estado ha impedido la formación de un tipo de interés de mercado justo y libre al imponer fuertes y ruinosas penalizaciones sobre aquellos que consiguen más que el tipo fijado por la ley. Probablemente en todos los países se evaden estas leyes, pero disponemos de poca información sobre ello, mientras que, en cambio, se destaca el tipo fijado por la ley más que el del mercado. Durante la guerra actual los bonos del Tesoro y de la Marina cotizaban frecuentemente con descuentos tan elevados que permitían a sus compradores cobrar un 7,8% o un tipo de interés mayor aún por su dinero. El Gobierno emitió empréstitos que superaban el 6%, y a menudo, por medios indirectos, se obligaba a los individuos a pagar más del 10% por el interés del dinero, aunque durante este mismo período el tipo legal de interés era uniformemente del 5%. Por lo tanto, poco podemos fiarnos de la información sobre cuál es el tipo de interés fijo y legal cuando vemos cómo puede diferir tanto del de mercado. Adam Smith nos informa de que desde el año 37 del reinado de Enrique VIII hasta el 21 del de Jacobo I el tipo legal de interés seguía siendo el 10%. Poco tiempo después de la Restauración se redujo al 6%, y en el año 12 del reinado de Ana se redujo al 5%. Smith cree que el tipo legal no precedía, sino que seguía al tipo de mercado. Antes de la guerra americana el Gobierno tomaba prestado al 3%, y en la capital y otras partes del Reino las personas solventes lo hacían al 3 1/2, 4 y 4 1/2%.

Aunque en última instancia y de modo permanente el tipo de interés está regulado por la tasa de beneficios, está, sin embargo, sujeto a variaciones temporales debido a otras causas. Con cada fluctuación en la cantidad y valor del dinero varían, como es natural, los precios de los bienes. También varían, como hemos demostrado ya, cuando se altera la proporción entre la oferta y la demanda, aunque no exista una mayor facilidad o dificultad en la producción. Cuando los precios de mercado de las mercancías descienden debido a una oferta abundante, a una reducción de la demanda o a un incremento del valor del dinero, el fabricante acumula naturalmente una cantidad inusual de bienes terminados porque no quiere venderlos a precios muy bajos. Para poder hacer frente a sus pagos corrientes, para lo que solía depender de la venta de sus productos, tiene ahora que recurrir al crédito y se ve obligado a pagar un mayor tipo de interés. Sin embargo, esto es sólo algo

temporal, porque o bien las expectativas del fabricante estaban bien fundadas y sube el precio de mercado de sus productos, o bien descubre que ha disminuido la demanda de un modo permanente y ya no puede resistir el curso de los acontecimientos: los precios caen y el dinero y el interés recuperan su valor real. Si debido a que se descubre una mina nueva, o debido a los abusos de la banca o por cualquier otra causa, aumenta mucho la cantidad de dinero, su efecto fundamental será elevar el precio de los bienes en proporción al aumento de la cantidad de dinero; pero probablemente hay siempre un intervalo de tiempo durante el cual se produce algún efecto en el tipo de interés.

El precio de los títulos consolidados no constituye un criterio seguro para determinar el tipo de interés. En tiempos de guerra el mercado de valores se halla tan recargado por los continuos préstamos del Gobierno que el precio de los valores no tiene tiempo de estabilizarse en su justo nivel antes de que tenga lugar una nueva operación de financiación pública; o se ve afectado por la anticipación de acontecimientos políticos. Por el contrario, en época de paz las operaciones del fondo de amortización y la resistencia que un grupo determinado de personas siente frente a la idea de trasladar sus fondos a otra actividad distinta de aquella a la que están acostumbrados, que creen segura y cuyos dividendos se pagan con la mayor regularidad, elevan el precio de los valores y consecuentemente reducen el tipo de interés de estos activos por debajo del tipo general de mercado. Se observa, asimismo, que el Gobierno paga por diferentes títulos diferentes tipos de interés. Mientras que un valor de 100 l. de capital al 5% cotiza a 95 l., una letra del Tesoro de 100 l. podrá cotizar en ocasiones a 100 l. y 5 s. a pesar de que dicha letra no pagará al año más que 4 l. 11 s. 3 d. El primero de estos valores paga al tenedor, a los precios antes señalados, un interés de más del 5 1/4%; el segundo, poco más de 4 1/4. Los banqueros demandarán una cierta cantidad de estas letras del Tesoro como inversión segura y líquida, pero si la oferta de estas letras aumentara muy por encima de esta demanda, probablemente se depreciarían hasta el nivel de los valores al 5%. Un título que pague un 3% al año se venderá siempre a un precio proporcionalmente mayor que otro que paga el 5% porque el capital adeudado se pagará en ambos casos a la par: 100 l. en efectivo por 100 l. en títulos. El tipo de interés de mercado puede caer al 4%; en ese caso el Gobierno pagaría al tenedor de la deuda al 5% a la par, a menos que éste se contentase con el 4% o con un interés por debajo del 5%. Pero no existiría ventaja alguna en recomprar así al tenedor del título al 3% hasta que el tipo de interés de mercado hubiese caído por debajo del 3% anual. Para pa-

gar los intereses de la deuda nacional se retiran de la circulación cuatro veces al año, por unos pocos días, grandes sumas de dinero. Como estas demandas de dinero son sólo algo temporal, raramente afectan a los precios; generalmente se compensan mediante el pago de un elevado tipo de interés[4].

[4] «Todo tipo de empréstitos públicos —escribe el Sr. Say— lleva aparejado el inconveniente de tener que retirar el capital o partes de éste de empleos productivos para dedicarlo al consumo. Y cuando tienen lugar en un país *cuyo Gobierno no inspira mucha confianza,* se les añade el inconveniente de elevar el interés del capital. ¿Quién prestaría a los agricultores, fabricantes y comerciantes al 5% anual cuando puede encontrar un prestatario dispuesto a pagar un interés del 7 u 8%? Esa clase de ingreso, que recibe el nombre de beneficios del capital, se elevaría a costa del consumidor. El consumo se reduciría por el aumento del precio de la producción, y los otros servicios productivos se demandarían menos y se pagarían peor. Toda la nación, con excepción de los capitalistas, sufriría por tal estado de cosas.» A la pregunta «¿Quién prestaría dinero a los agricultores, fabricantes y comerciantes al 5% anual cuando un prestamista con poca solvencia estaría dispuesto a dar el 7 o el 8%?», yo respondo que lo haría cualquier individuo prudente y razonable. Porque el tipo de interés sea del 7 u 8% allí donde el prestamista corre un riesgo extraordinario, ¿es ésta razón suficiente para que sea igualmente alto el interés allí donde no existe tal riesgo? El Sr. Say admite que el tipo de interés depende del tipo de beneficios, pero no se sigue de ello que el tipo de beneficios dependa del tipo de interés. Uno es la causa y el otro el efecto, y ninguna circunstancia podrá intercambiarlos.

CAPÍTULO XXII

PRIMAS A LA EXPORTACIÓN Y PROHIBICIONES A LA IMPORTACIÓN

Las primas a la exportación del cereal tienden a bajar el precio de este artículo para el consumidor extranjero, pero no tienen efecto permanente alguno sobre su precio en el mercado nacional.

Supongamos que para que se produzcan los beneficios del capital corrientes y generales el precio del cereal fuera en Inglaterra de 4 l. por *quarter*. En ese caso no podría exportarse al extranjero, donde se vendería a 3 l. 15 s. por *quarter*. Pero si se concede una prima a la exportación de 10 s. por *quarter*, podría venderse en el mercado extranjero a 3 l. 10 s. y por consiguiente el cultivador de cereal conseguiría el mismo beneficio tanto si lo vende a 3 l. 10 s. en el extranjero como si lo hace a 4 l. en el mercado nacional.

Por lo tanto, una prima que haga descender el precio del cereal británico en el extranjero por debajo del coste de producción del cereal provocará, naturalmente, que aumente la demanda por el cereal británico y que descienda la demanda por el suyo propio. Este aumento de la demanda del cereal británico no podría evitar que se elevara su precio durante un lapso de tiempo en el mercado nacional y durante ese tiempo tampoco podría evitar que bajara en el mercado exterior por el impacto de la prima. Pero las causas que operarían así sobre el precio de mercado del cereal en Inglaterra no producirían efecto alguno ni sobre su precio natural ni sobre su coste real de producción. Cultivar cereal no requeriría ni más trabajo ni más capital, y por consiguiente si los beneficios del capital del agricultor eran con anterioridad únicamente iguales a los beneficios del capital de otra actividad, después del aumento de su precio estarán muy por encima. Al elevar los beneficios del ca-

pital del agricultor, la prima funcionará como un estímulo para la agricultura y el capital se retirará de la industria para emplearse en la tierra hasta que se haya abastecido la demanda ampliada del mercado extranjero y caiga de nuevo el precio del cereal en el mercado nacional a su precio natural y necesario y los beneficios vuelvan a su nivel normal y acostumbrado. La creciente oferta de grano que actúa en el mercado extranjero también hará descender su precio en el país al que sea exportado y, por lo tanto, restringirá los beneficios del exportador hasta la tasa más baja a la que pueda permitirse comerciar.

Así pues, el efecto que a la postre produce una prima sobre la exportación de cereal consiste no en aumentar o disminuir el precio en el mercado nacional, sino en bajar el precio del cereal para el consumidor extranjero —en una cantidad igual a la prima si el precio del cereal no hubiese sido antes más bajo en el extranjero que en el mercado nacional— y, en menor medida, si el precio en el mercado nacional hubiera estado por encima del precio en el mercado extranjero.

Cierto autor que en el quinto volumen de la *Edinburgh Review* escribe sobre el tema de las primas a la exportación del cereal ha señalado sus efectos sobre la demanda interna y externa con gran claridad. Ha destacado también adecuadamente que no dejará de estimular a la agricultura del país exportador, pero parece estar imbuido del común error que creo ha confundido al Dr. Smith y a otros muchos que han escrito sobre este asunto. Supone que como en última instancia el precio del cereal regula los salarios, regulará también el precio de todos los demás bienes. Dice que la prima, «al elevar los beneficios de la agricultura, funcionará como un estímulo; al elevar el precio del cereal para los consumidores nacionales disminuirá durante un tiempo su capacidad de adquirir este bien necesario para sus vidas y, así, reducirá su riqueza real. Es evidente, sin embargo, que este último efecto sólo puede ser temporal: los salarios de los consumidores trabajadores se habrán ajustado antes por la competencia, y el mismo principio los ajustará de nuevo al mismo tipo al elevar el precio monetario del trabajo *y, a través de ello, de otros bienes al precio monetario del cereal.* Por lo tanto, en último término, la prima a la exportación elevará el precio monetario del cereal en el mercado nacional, no directamente, sin embargo, sino mediante una mayor demanda en el mercado exterior con el consiguiente aumento del precio real en el país: *y este aumento del precio monetario una vez que se haya comunicado a otros bienes se convertirá desde luego en definitivo*».

No obstante, si he logrado demostrar con éxito que no es el aumento de los salarios monetarios lo que eleva el precio de los bienes sino que tal au-

mento afecta siempre a los beneficios, se deducirá de todo ello que los precios de los bienes no se elevarán como consecuencia de una prima.

Pero un aumento temporal del precio del cereal producido por una demanda mayor del extranjero no tendría ningún efecto sobre el precio monetario del trabajo. El alza del cereal se produce por la competencia por aquella oferta que antes se apropiaba exclusivamente el mercado nacional. Al aumentar los beneficios, se emplea capital adicional en la agricultura y se obtiene una oferta mayor. Pero hasta que se obtenga esta oferta, el alto precio es absolutamente necesario para ajustar el consumo a la oferta que sería contrarrestada por un aumento de los salarios. El alza del cereal es la consecuencia de su escasez, y constituye el medio por el cual disminuye la demanda de los consumidores nacionales. Si subieran los salarios, la competencia aumentaría y se haría necesario un nuevo aumento del precio del cereal. En esta exposición de los efectos de una prima no hemos supuesto que ocurra nada que eleve el precio natural del cereal por el que, en definitiva, se regula su precio de mercado; porque no hemos supuesto que se requiriese ningún trabajo adicional en la tierra para asegurar una producción determinada, y esto es lo único que puede elevar su precio natural. Si el precio natural del paño fuera de 20 s. la yarda, un gran aumento de la demanda del extranjero podría elevar su precio a 25 s. o más, pero los beneficios que conseguiría el pañero atraerían necesariamente capital hacia esa actividad, y aunque se doblara, triplicara o cuadruplicara la demanda, la oferta acabaría por aparecer y el paño caería a su precio natural de 20 s. Por lo tanto, en la oferta de cereal, aunque exportemos 2, 3 u 800.000 *quarters* anuales, al final se producirá a su precio natural, que no varía nunca salvo que una cantidad diferente de trabajo se haga necesaria para su producción.

Quizá en ninguna parte de la tan justamente celebrada obra de Adam Smith son más objetables sus conclusiones que en el capítulo sobre las primas. En primer lugar, habla del cereal como de un bien cuya producción no puede aumentarse como consecuencia de una prima sobre la exportación; supone invariablemente que actúa solamente sobre la cantidad realmente producida y que no constituye un estímulo para producir más. «En años de abundancia —escribe—, al producirse una extraordinaria exportación, el precio del cereal en el mercado nacional se conserva necesariamente por encima del precio al que naturalmente caería. En años de escasez, aunque frecuentemente se suspende la prima, la gran exportación a la que da lugar en años de abundancia impide a menudo, más o menos, que la abundancia de un año alivie la escasez de otro. Por consiguiente, tanto en los años de abundancia como en

los de escasez, la prima tiende necesariamente a elevar el precio monetario del cereal algo por encima de lo que, en otro caso, estaría en el mercado nacional»[1].

Adam Smith parece haberse dado cuenta perfectamente de que la exactitud de su argumento depende completamente de este hecho: si un aumento «del precio monetario del cereal, al hacer más rentable ese artículo para el agricultor, estimularía o no necesariamente su producción».

«Respondo —escribe— que éste podría ser el caso si el efecto de la prima fuera elevar el precio real del cereal o bien permitir al agricultor, con una cantidad igual del mismo, mantener un número mayor de trabajadores en las mismas condiciones, bien sean éstas generosas, moderadas o insuficientes, como sus vecinos hacen también.»

Si el trabajador no consumiera otra cosa que cereal y si la porción que recibiera fuera la más baja que se requiriera para su sustento, habría algún fundamento para suponer que la cantidad que se paga al trabajador no podría reducirse bajo ninguna circunstancia —pero, a veces, los salarios monetarios de los trabajadores no se elevan en absoluto, y nunca se elevan en proporción al aumento del precio monetario del cereal porque el cereal, aunque importante, es sólo una parte del consumo del trabajador—. Si gastara una mitad de su salario en cereal y la otra mitad en jabón, velas, combustible, té, azúcar, ropa, etc., bienes que se supone que no elevan su precio, es evidente que estaría igual de bien pagado con un *bushel* y medio de trigo cuando valga 16 s. el *bushel* que con dos *bushels* cuando el precio sea de 8 s. por *bushel,* o con 24 s.

---

[1] En otro lugar escribe que «cualquiera que sea la extensión del mercado extranjero que la prima pueda ocasionar, se produce necesariamente cada año a expensas del mercado nacional, pues cada *bushel* de cereal que se exporta gracias a la prima y que sin ella no se habría exportado habría permanecido en el mercado nacional aumentando el consumo y bajando su precio. Debe observarse que la prima a la exportación del cereal, igual que cualquier otra prima sobre la exportación, impone dos tipos diferentes de impuestos al pueblo: el primero, el impuesto al que están obligados a contribuir para poder pagar la prima; y el segundo, el impuesto que se deriva del precio aumentado del bien en el mercado nacional y que, como todo el mundo consume cereal, todo el mundo se ve obligado a pagar. En relación a este tipo de artículo, este segundo impuesto es, por lo tanto, el más pesado de los dos». «Por cada cinco chelines, pues, con los que contribuye al pago del primer impuesto, deben contribuir con seis libras cuatro chelines para pagar el segundo.» «Por consiguiente, la extraordinaria exportación de cereal producida por la prima no solamente disminuye cada año el mercado nacional tanto como aumenta el consumo y el mercado extranjero, sino que al reducir la población y la industria del país su tendencia final es a atrofiar y restringir la extensión gradual del mercado nacional y, por lo tanto, a largo plazo, a disminuir en vez de aumentar el mercado y consumo de cereal.»

en dinero como antes lo era con 16 s. Su salario se elevaría sólo un 50% aunque el cereal subiera un 100% y, por consiguiente, habría motivos suficientes para desplazar más capital a la tierra si los beneficios de otras actividades continuaran siendo los mismos que antes. Pero tal subida de los salarios induciría también a los industriales a retirar su capital de la industria para emplearlo en la tierra, pues mientras el agricultor aumenta el precio de su artículo un 100% y los salarios sólo un 50%, el industrial está obligado también a elevar los salarios un 50% sin obtener ningún tipo de compensación en el aumento del precio de su mercancía por este aumento en el coste de producción. De este modo, el capital se trasladará de la industria a la agricultura hasta que la oferta vuelva a bajar el precio del cereal a 8 s. por *bushel* y los salarios a 16 s. por semana; hasta que el industrial obtenga los mismos beneficios que el agricultor y la corriente del capital cese de ir en una y otra dirección. Éste es, en realidad, el modo en que se extiende siempre el cultivo de cereal y el modo en que se atiende al aumento de las necesidades del mercado. Los fondos para el mantenimiento de los trabajadores aumentan y los salarios se elevan. La cómoda situación del trabajador le impulsa a contraer matrimonio, aumenta la población y la demanda de cereal eleva su precio en relación a otros bienes; se emplea de un modo más ventajoso el capital en la agricultura; no cesa de fluir a esta actividad hasta que la oferta es igual a la demanda, el precio vuelve a caer y los beneficios de la agricultura y la industria vuelven a ponerse al mismo nivel.

Pero que después del aumento del precio del cereal los salarios permanezcan estacionarios, aumenten moderada o grandemente no tiene importancia alguna para este asunto, pues los salarios los pagan tanto el industrial como el agricultor y, por lo tanto, a este respecto, les afecta del mismo modo un aumento del precio del cereal. Pero no les afecta de igual modo en lo que a los beneficios se refiere, puesto que el agricultor vende su producto a un precio más alto mientras que el industrial lo vende al mismo precio que antes. Sin embargo, es la diferencia en los beneficios lo que constituye siempre el estímulo para trasladar el capital de una a otra actividad y, por lo tanto, se producirá más cereal y menos productos manufacturados. Las manufacturas no elevarían su precio porque se produjeran menos, puesto que la oferta se obtendría a cambio del cereal exportado.

Una prima puede elevar el precio del cereal en relación al precio de otros bienes o no. Si lo primero fuera cierto, sería imposible negar que los beneficios del agricultor aumentarán y que habrá una fuerte tentación a trasladar el capital hasta que descienda de nuevo su precio por una oferta abundante. Si

no eleva su precio en relación a otros bienes, ¿dónde estaría el daño para el consumidor nacional aparte del inconveniente de tener que pagar el impuesto? Si el industrial paga un precio mayor por su cereal, le compensa el precio mayor al que vende sus bienes con los que en última instancia se compra el cereal.

El error de Adam Smith procede precisamente de la misma fuente de la que procede el del autor de la *Edinburgh Review;* puesto que los dos piensan «que el precio monetario del cereal regula el de los otros bienes producidos en el país»[2]. «Regula —escribe Adam Smith— el precio monetario del trabajo que debe ser siempre aquel que permita al trabajador comprar una cantidad de cereal suficiente para poder mantenerse él y su familia, bien sea con abundancia, moderación o escasez según sean las circunstancias en las que la situación próspera, estacionaria o decadente de la sociedad obliguen a sus empleadores a mantenerlos. Al regular el precio monetario de todas las otras partes de la producción primaria de la tierra, regula el de los materiales de casi todas las manufacturas; al regular el precio monetario del trabajo, regula el de las artes manufactureras y el de la industria, y regulando ambas regula el de la totalidad de la industria. *El precio monetario del trabajo y el de cualquier otra cosa que sea el producto tanto de la tierra como del trabajo deben necesariamente elevarse o descender en proporción al precio monetario del cereal.*»

Ya he intentado antes refutar esta opinión de Adam Smith [pp. 46ss.]. Al considerar que un aumento del precio de los bienes es una consecuencia necesaria de un aumento del precio del cereal, está razonando como si no hubiese ningún otro fondo contra el que pudiera cargarse dicho aumento. No ha tenido en cuenta en absoluto la consideración de los beneficios cuya disminución forma aquel fondo sin que se eleve el precio de los bienes. Si la opinión de Adam Smith estuviera bien fundada, los beneficios nunca podrían descender realmente cualquiera que fuera la acumulación de capital. Si cuando los salarios aumentasen el agricultor pudiera subir el precio de su cereal y el pañero, el fabricante de sombreros, el zapatero y cualquier otro fabricante pudieran también subir el precio de sus mercancías en proporción a dicha alza, aunque estimado en dinero habrían todos aumentado, las mercancías, unas respecto a las otras, continuarían manteniendo el mismo valor relativo. Cada una de estas actividades podría disponer de la misma cantidad que antes de los bienes de las demás, pues, como son los bienes y no el dinero lo que

[2] De la misma opinión es el Sr. Say.

constituye la riqueza, son esos bienes lo único que podría ser importante para ellos, y el aumento total en el precio de los productos de la tierra y las mercancías sería perjudicial sólo para aquellos cuya propiedad consistiera en oro y plata o cuyo ingreso anual se pagara en una cantidad de esos metales, bien sea en forma de lingotes o de dinero. Supongamos que se hubiera dejado totalmente al margen el uso del dinero y que todo el comercio fuera de trueque. En esas circunstancias, ¿podría aumentar el valor de cambio del cereal en relación a otras cosas? Si pudiera, no sería cierto entonces que el valor del cereal regula el valor de todos los otros bienes, porque si lo hiciera no debería variar su valor relativo. Si no pudiera, debería afirmarse entonces que tanto si el cereal se obtiene de tierras pobres o ricas, con mucho o poco trabajo, con ayuda de maquinaria o sin ella, se cambiará siempre por la misma cantidad de todas las demás mercancías.

Sin embargo, no puedo dejar de señalar que aunque la doctrina general de Adam Smith se corresponde con lo que acabo de comentar, en una parte de su obra parece, no obstante, haber dado una explicación correcta de la naturaleza del valor. «La proporción entre el valor del oro y de la plata y el de los bienes de cualquier otra clase depende en todos los casos —escribe— *de la proporción entre la cantidad de trabajo que es necesaria para traer una cierta cantidad de oro y plata al mercado y la que es necesaria para llevar allí una cierta cantidad de cualquier otra clase de bienes.*» ¿No está reconociendo aquí completamente que si tiene lugar algún aumento en la cantidad de trabajo requerido para llevar al mercado cualquier clase de bienes y si ningún aumento tiene lugar en ningún otro, el primero aumentará su valor relativo? Si no se requiere más trabajo que antes para llevar tanto paño como oro al mercado, no variará su valor relativo, pero si se requiere más trabajo para llevar cereal y zapatos al mercado, ¿no se elevará el valor relativo del cereal y los zapatos respecto al paño y a la moneda hecha de oro?

Adam Smith considera de nuevo que el efecto de la prima es causar una depreciación parcial en el valor del dinero. «Esa depreciación —escribe— en el valor de la plata que es el efecto del rendimiento de las minas y que actúa de la misma manera, o casi de la misma manera, en la mayor parte del mundo comercial no tiene muchas consecuencias para ningún país concreto. El alza consiguiente de todos los precios monetarios, aunque no hace realmente más ricos a aquellos que los reciben, tampoco los hace realmente más pobres. Un servicio de plata se convierte en algo realmente barato, y todo lo demás retiene el mismo valor real que antes.» Esta observación es absolutamente correcta.

«Pero si esa depreciación en el valor de la plata se produce sólo en un país, bien por el efecto de su peculiar situación, bien debido a sus instituciones políticas, se convierte en un asunto de las mayores consecuencias que, lejos de enriquecer a algunos, tiende a empobrecer realmente a todo el mundo. El alza en el precio monetario de todos los bienes que en este caso sólo se produce en ese país tiende a desincentivar en mayor o menor medida toda clase de industria nacional y tiende a permitir a las naciones extranjeras suministrar casi toda clase de bienes por una cantidad menor de plata de la que sus propios trabajadores pueden permitirse, malvendiéndolos no sólo en el mercado exterior sino también en el mercado nacional.»

He intentado demostrar en otro lugar [pp. 140-142 y 187] que una depreciación parcial en el valor del dinero que afecte tanto a los productos agrícolas como a los manufacturados probablemente no pueda ser permanente. En este sentido, afirmar que el dinero está parcialmente depreciado significa que todos los bienes están a un precio elevado; pero mientras el oro y la plata sean libres de comprar en el mercado más barato, se exportarán para adquirir bienes más baratos de otros países, y la reducción de su cantidad aumentará su valor en el mercado nacional. Los bienes recuperarán su nivel normal, y aquellos más adecuados para el mercado exterior se exportarán igual que antes.

Por lo tanto, no cabe —creo yo— oponerse a una prima sobre la base de estos argumentos.

Así pues, si una prima eleva el precio del cereal en comparación a otras cosas, se beneficiará el agricultor y se cultivará más tierra; pero si la prima no eleva el valor del cereal en relación a otras cosas, entonces no se producirá ningún inconveniente salvo el de tener que pagar la prima, inconveniente que no pretendo ocultar ni subestimar.

El Dr. Smith asegura que «al imponer altos aranceles sobre la importación y primas sobre la exportación de cereal, los terratenientes parecen haber imitado la conducta de los industriales». Ambos se han esforzado en elevar el valor de sus bienes con los mismos medios. «Quizá no hayan prestado atención a la gran y esencial diferencia que la naturaleza ha establecido entre el cereal y casi todas las demás clases de bienes. Cuando por alguno de aquellos dos medios se permite a nuestros industriales vender sus mercancías por un precio algo mejor de lo que podrían hacerlo en otras circunstancias, se eleva no sólo el precio nominal, de esos bienes, sino su precio real. Aumenta no sólo el beneficio nominal, sino el beneficio real; la riqueza real y los ingresos de aquellos industriales —efectivamente se estimula esas industrias—. Pero cuando por medio de instituciones semejantes elevamos el precio nominal o

monetario del cereal, no elevamos su valor real, no aumentamos la riqueza real de nuestros agricultores o señores del campo, no estimulamos el cultivo del cereal. La naturaleza de las cosas ha colocado sobre el cereal un valor real que no puede alterarse alterando solamente su precio monetario. En todo el mundo ese valor es igual a la cantidad de trabajo que puede mantener.»

He tratado ya de demostrar [pp. 245-246] que el precio de mercado del cereal, en el caso de un aumento de la demanda producto de los efectos de la prima, excedería su precio natural hasta que se obtuviera la oferta adicional requerida, y que entonces caería de nuevo hasta su precio natural. Pero el precio natural del cereal no está fijado de la misma manera que el precio natural de los bienes, porque debido a un gran aumento de la demanda del cereal la tierra de la peor calidad se dedica al cultivo y en ella se requiere más trabajo para conseguir una cantidad determinada, con lo que el precio natural del cereal se elevará. Así pues, con una prima continua sobre la exportación del cereal se crearía una tendencia a un alza permanente en su precio, y esto, como ya he demostrado en otra parte[3], eleva siempre la renta. No es que los terratenientes tengan sólo un interés temporal en que se prohíban las importaciones del cereal y en que se den primas a su exportación, sino que su interés es permanente. Pero los industriales no tienen un interés permanente en que se impongan impuestos elevados a la importación y primas a la exportación de bienes; su interés es sólo temporal.

Una prima sobre la exportación de las manufacturas elevará durante un período de tiempo, como admite el Dr. Smith, su precio de mercado, pero no elevará su precio natural. El trabajo de 200 hombres producirá el doble de la cantidad de los bienes que 100 hombres podían producir antes y, por consiguiente, cuando la cantidad requerida de capital se emplee en proveer la cantidad requerida de manufacturas, caerán de nuevo a su precio natural y todas las ventajas de un alto precio de mercado cesarán. Es, pues, sólo durante el intervalo que va desde el momento en que se eleva el precio de mercado de los bienes hasta que se obtiene la oferta adicional cuando los industriales disfrutarán de altos beneficios, porque en cuanto el precio baje sus beneficios caerán hasta el nivel general.

Por lo tanto, en vez de estar de acuerdo con Adam Smith en el sentido de que los señores del campo no tienen tanto interés en prohibir la importación de cereal como sí lo tienen los industriales en prohibir la importación de bie-

[3] Véase el capítulo sobre la renta.

nes manufacturados, creo que tienen un interés mucho mayor porque para ellos las ventajas son permanentes, mientras que las de los industriales son sólo temporales. El Dr. Smith observa que la naturaleza ha establecido una gran y esencial diferencia entre el cereal y otros bienes, pero lo que de ello debe inferirse correctamente es justo lo contrario de lo que él opina: porque es precisamente por esta diferencia por la que se crea la renta y esos terratenientes tienen interés en que aumente el precio natural del cereal. En lugar de comparar el interés del industrial con el del terrateniente, Adam Smith debería haberlo comparado con el interés del agricultor, que es muy diferente del del terrateniente. Los industriales no tienen interés en que aumente el precio natural de sus bienes, ni tampoco los agricultores tienen interés alguno en que aumente el precio natural del cereal o el de otros productos de la tierra, aunque ambas clases se benefician mientras el precio de mercado de sus producciones exceda su precio natural. Por el contrario, los terratenientes tienen el mayor de los intereses en el aumento del precio natural del cereal porque el aumento de la renta es la consecuencia inevitable de la dificultad de producir productos de la tierra, dificultad sin la cual su precio natural no se elevará. Ahora bien, como las primas sobre la exportación y las prohibiciones a la importación de cereal hacen crecer la demanda y nos inducen a cultivar las tierras más pobres, ocasionan necesariamente una dificultad añadida a la producción.

El único efecto de los aranceles elevados sobre la importación o el de una prima sobre la exportación, bien sea de productos manufacturados, bien sea de cereal, es desviar una porción de capital a una actividad que no buscaría de forma natural. Causa una distribución perjudicial de los fondos generales de la sociedad —incentiva al industrial para que comience o continúe en una actividad relativamente menos lucrativa—. Es la peor clase de imposición, porque no da al país extranjero todo lo que quita del propio, y el saldo negativo es una distribución menos ventajosa del capital. Así, si el precio del cereal es en Inglaterra de 4 l. y en Francia de 3 l. 15 s., una prima de 10 s. lo reduciría en última instancia a 3 l. 10 s. en Francia y lo mantendría al mismo precio en Inglaterra. Por cada *quarter* que se exporta paga Inglaterra un impuesto de 10 s.; por cada *quarter* importado a Francia, gana Francia sólo 5 s., de modo que el valor de 5 s. por *quarter* se ha perdido completamente para el mundo por una distribución tal de sus fondos que produce una disminución de la producción, probablemente no de cereal, sino de algún otro objeto de necesidad o disfrute.

Parece que el Sr. Buchanan ha comprendido la falacia de los argumentos

del Dr. Smith relativos a las primas, y en el último párrafo que he citado señala muy juiciosamente: «Al afirmar que la naturaleza ha establecido un valor real sobre el cereal que no puede alterarse sólo con alterar su precio monetario, el Dr. Smith confunde su valor de uso con su valor de cambio. Un *bushel* de trigo no alimentará a más gente durante una etapa de escasez que durante una de abundancia, sino que un *bushel* de trigo se intercambiará por una cantidad mayor de artículos de lujo y comodidades cuando escasea el trigo que cuando es abundante; y, por lo tanto, los propietarios de tierra que pueden disponer de un superávit de alimentos en tiempos de escasez serán gente más rica: con su superávit adquirirán un valor mayor de otros artículos agradables que cuando el cereal es abundante. Por consiguiente resulta vano afirmar que si una prima produce una exportación forzada de cereal, no producirá también un aumento real de su precio». Considero que toda la exposición del Sr. Buchanan sobre este aspecto de las primas está perfectamente claro y es plenamente satisfactorio.

No obstante, el Sr. Buchanan no tiene una opinión más correcta que la del Dr. Smith o la del autor de la *Edinburg Review* sobre la influencia de un aumento del precio del trabajo sobre los artículos manufacturados. Debido a sus peculiares puntos de vista, sobre los que ya he llamado la atención en otra parte [p. 178], cree que el precio del trabajo no tiene conexión alguna con el precio del cereal y que, por lo tanto, el valor real del cereal podría, y de hecho lo haría, subir sin afectar al precio del trabajo. Pero si el trabajo se viera afectado, afirmaría como Adam Smith y el autor de la *Edinburg Review* que el precio de los artículos manufacturados aumentaría también, y así yo no veo cómo podría distinguir dicho autor tal aumento del cereal de un descenso en el valor del dinero, o cómo podría llegar a otra conclusión que no fuera la del Dr. Smith. En una nota de la página 276, vol. I, de la *Riqueza de las Naciones*, el Sr. Buchanan observa: «pero el precio del cereal no regula el precio monetario de todas las otras partes del producto de la tierra. Tampoco regula el precio de los metales, ni el de ninguna otra mercancía útil como carbones, madera, piedras, etc., *y como no regula el precio del trabajo, no regula el precio de los productos manufacturados*. Así, en la medida en que eleva el precio del cereal, la prima constituye sin duda alguna un beneficio real para el agricultor. Pero no es sobre la base de estos argumentos sobre la que debe discutirse esta política; debe admitirse que al elevar el precio del cereal es un estímulo para la agricultura; la cuestión viene a ser si es éste o no el modo en que debe estimularse esta actividad». Así pues, de acuerdo con el Sr. Buchanan, la prima es un beneficio real para el agricultor porque no eleva el precio del trabajo;

pero si lo hiciera, elevaría proporcionalmente el precio de todas las cosas y entonces no provocaría ningún estímulo particular para la agricultura.

Debe admitirse, sin embargo, que la tendencia de una prima sobre la exportación de cualquier mercancía es a disminuir en una pequeña medida el valor del dinero. Todo lo que facilita la exportación tiende a acumular dinero en el país y, por el contrario, todo lo que impide la exportación tiende a disminuirlo. El efecto general de los impuestos, al elevar los precios de los bienes a los que afectan, es el de disminuir la exportación y de este modo contienen el flujo de dinero; y por el mismo principio, una prima lo estimula. Esto está mejor explicado en las observaciones generales sobre la tributación [pp. 140-142].

Adam Smith ha expuesto con toda amplitud los perniciosos efectos del sistema mercantilista cuyo único objetivo era elevar el precio de los bienes en el mercado nacional prohibiendo la competencia extranjera. Pero este sistema no era más perjudicial para las clases agrícolas que para cualquier otra parte de la comunidad. Al obligar al capital a acudir a ciertas actividades a las que no iría de forma natural, disminuía la cantidad total de mercancías producidas. Aunque el precio era siempre más elevado, no se mantenía así por la escasez, sino por la dificultad de la producción y, por consiguiente, aunque los vendedores de tales mercancías las vendieran a un precio más alto, no obtenían un beneficio mayor debido a la cantidad de capital necesario para producirlas[4].

Los propios industriales, en tanto que consumidores, tendrían que pagar un precio adicional por tales bienes, y, por lo tanto, no es correcto afirmar que «el alza de precios producido por ambos (leyes corporativas y aranceles elevados sobre la importación de artículos extranjeros) lo pagan, a la postre, en todas partes los terratenientes, agricultores y trabajadores del país».

---

[4] El Sr. Say cree que la ventaja de los industriales del país no es sólo temporal. «Un Gobierno que prohíbe completamente la importación de ciertos artículos extranjeros establece un monopolio a favor de aquellos que producen esos bienes en el país y contra aquellos que los consumen; en otras palabras, aquellos que los producen con el privilegio exclusivo de venderlos pueden elevar su precio por encima de su precio natural y los consumidores, al no poder obtener esos bienes en ninguna otra parte, se ven obligados a adquirirlos a precios más elevados».

Pero ¿cómo podrían de un modo permanente mantener el precio de mercado de sus artículos por encima de su precio natural cuando cualquiera de sus conciudadanos es libre de entrar en ese negocio? Están protegidos contra la competencia extranjera, pero no contra la nacional. El auténtico perjuicio que tales monopolios, si es que pueden llamarse así, provocan al país reside no en que elevan el precio de mercado de esos productos, sino en que elevan su precio real y natural. Al aumentar el coste de producción, una parte del trabajo del país se emplea de un modo menos productivo.

Es absolutamente necesario hacer esta puntualización porque en la actualidad los terratenientes invocan la autoridad de Adam Smith para imponer impuestos igualmente altos sobre la importación de cereal extranjero. Como ha subido el coste de producción y, por consiguiente, el de los precios de varios artículos manufacturados por un error en la legislación, se ha hecho un llamamiento al país apelando a la justicia para que se someta dócilmente a nuevas exacciones. Como todos pagamos un precio adicional por nuestro lino, muselinas y género de algodón, se considera justo que paguemos también un precio adicional por nuestro cereal. Como en la distribución general del trabajo en el mundo hemos impedido que se obtenga de nuestra participación en ese trabajo la máxima producción de artículos manufacturados, deberíamos castigarnos aún más disminuyendo la capacidad productiva del trabajo general empleado en la producción de artículos de la tierra. Sería mucho más sensato reconocer los errores que una política equivocada ha inducido a cometer, y comenzar inmediatamente el retorno a los razonables principios del comercio universalmente libre[5].

«He tenido ya ocasión de señalar —observa el Sr. Say—, al hablar de lo que impropiamente se llama la balanza comercial, que si un comerciante prefiere exportar metales preciosos en vez de cualquier otro artículo a un país extranjero, también le interesa al Estado que los exporte porque el Estado sólo gana o pierde por medio de sus ciudadanos. Y en lo que al comercio exterior se refiere, lo que más le conviene al individuo es lo que más le conviene al Estado. Por lo tanto, poner obstáculos a la exportación de metales preciosos que los individuos se ven inclinados a realizar no es sino obligarlos a reemplazarlos por otra mercancía menos ventajosa para ellos y para el Estado. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que esto lo digo *sólo en relación al comercio exterior* porque los beneficios que consiguen los comerciantes en sus tratos con sus conciudadanos, tanto como los que consiguen con el comercio exclusivo con las colonias, no son enteramente ganancias para el Estado. En el comercio entre individuos del mismo país no existe más ganancia que el valor de la

[5] «La libertad de comercio es lo único que se requiere para evitar la posibilidad de que un país como Gran Bretaña, que tiene abundancia de toda clase de productos industriales y de mercancías ajustadas a los deseos de toda sociedad, padezca escasez. Las naciones de la tierra no están condenadas a lanzar los dados para averiguar cuál de ellas deberá pasar hambre. Siempre hay abundancia de alimentos en el mundo. Para disfrutar de una abundancia constante sólo tenemos que dejar al margen nuestras prohibiciones y restricciones y dejar de actuar contra la benevolente sabiduría de la Providencia» (artículo «Corn, Laws and Trade». Suplemento de la Enciclopedia Británica).

utilidad producida: *que la valeur d'une utilité produite*»[6] (vol. I, p. 401). No puedo entender la distinción que se hace aquí entre los beneficios del comercio nacional y exterior. El objetivo de todo comercio es aumentar la producción. Si para adquirir un tonel de vino contara con la posibilidad de exportar lingotes de oro comprados con el valor del producto de 100 días de trabajo, pero el Gobierno, al prohibir la exportación de lingotes, me obligara a adquirir el vino con un bien comprado con el valor del producto de 105 días de trabajo, perdería el producto de cinco días de trabajo y a través de mí lo habría perdido el Estado. Pero si estas transacciones tuvieran lugar entre individuos de diferentes provincias del mismo país, resultaría la misma ventaja para el individuo y por medio de él para el país si fuera libre de elegir los bienes con los que realizar sus compras. Y se produciría la misma desventaja si el Gobierno lo obligara a adquirirlo con el menos provechoso de los bienes. Si un industrial pudiera elaborar más hierro con el mismo capital allí donde el carbón es abundante que allí donde escasea, el país saldría beneficiado por la diferencia. Pero si los depósitos de carbón no estuvieran llenos en ninguna parte e importase hierro y pudiera conseguir esta cantidad adicional por medio de una mercancía manufacturada con la misma cantidad de capital y trabajo, beneficiaría al país del mismo modo con la cantidad adicional de hierro. En el capítulo VII de esta obra me he esforzado en demostrar que todo comercio, bien sea interior o exterior, es beneficioso por aumentar la cantidad y no el valor de la producción. No obtendremos más valor por llevar a cabo el más ventajoso comercio interior o exterior o si por estar sometidos a leyes prohibitivas nos vemos obligados a contentarnos con el menos ventajoso. La tasa de beneficios y el valor producido serán los mismos. La ventaja procede siempre de eso que el Sr. Say parece limitar solamente al comercio interior; en ninguno de los dos casos existe otra ganancia que la del valor de una *utilité produite*.

[6] ¿No se contradicen los párrafos siguientes con el citado arriba?: «Además, ese comercio nacional, aunque se advierta menos porque se halla en una gran variedad de manos, es el más importante y también el más lucrativo. Las mercancías que se intercambian en ese comercio son necesariamente los productos del mismo país» (vol. I, p. 84).

«El Gobierno inglés no ha observado que las ventas más lucrativas son aquellas que un país puede hacerse a sí mismo porque no pueden tener lugar sin que la nación produzca dos valores: el valor que se vende y el valor con el que la compra se hace» (vol. I, p. 221).

En el capítulo XXVI examinaré los fundamentos de esta opinión.

CAPÍTULO XXIII

SOBRE LAS PRIMAS A LA PRODUCCIÓN

Puede que resulte instructivo considerar los efectos de una prima sobre la *producción* de productos primarios y sobre la de otros bienes a fin de poder observar la aplicación de los principios que me he esforzado en establecer en relación a los beneficios del capital, a la división de la producción anual de la tierra y de la mano de obra y a los precios relativos de los productos manufacturados y de la producción primaria. Supongamos, en primer lugar, que se estableciera un impuesto sobre todos los bienes con el propósito de crear un fondo que el Estado utilizaría para dar una prima a la *producción* de cereal. Dado que el Estado no gastaría ninguna parte de dicho impuesto, y puesto que todo aquello que se recibiera de una clase de la sociedad sería entregado a otra, la nación en su conjunto no sería ni más rica ni más pobre por causa de ese impuesto y de esa prima. Se admitirá sin dificultad que el impuesto sobre los productos destinado a crear ese fondo elevaría el precio de los artículos gravados; por lo tanto, los consumidores de dichos productos estarían contribuyendo a aumentar el fondo; o, en otras palabras, al aumentar su precio natural o necesario aumentaría también su precio de mercado. Pero por la misma razón por la que aumentaría el precio natural de esos productos, disminuiría el precio natural del cereal. Antes de que se pagara la prima a la producción los agricultores obtenían por su cereal un precio suficiente para compensarles por la renta de la tierra y sus gastos y asegurarles la tasa corriente de beneficios. Después de la prima, recibirían una tasa superior salvo que el precio del cereal cayera en una cuantía al menos igual a la de la prima. El efecto, pues, derivado del impuesto y de la prima sería el de elevar el precio de los

artículos en una proporción equivalente al impuesto establecido sobre ellos y el de bajar el precio del cereal en una cuantía igual a la prima pagada. Se observará, asimismo, que la distribución de capital entre la agricultura y la industria no podría alterarse de forma permanente, porque como no se produciría alteración alguna ni en la cantidad de capital ni en la de la población, habría precisamente la misma demanda de pan y de productos manufacturados. Los beneficios del agricultor no serían superiores al nivel general tras la caída del precio del cereal, como tampoco serían menores los beneficios del fabricante tras el aumento del precio de los bienes manufacturados; por lo tanto, la prima no provocaría el que se emplease más capital en la tierra para la producción de cereal ni menos en la producción de bienes. Pero ¿de qué manera se vería afectado el interés de los terratenientes? Debido a los mismos principios por los que un impuesto sobre los productos primarios disminuiría la renta de la tierra sin alterar la renta monetaria, una prima sobre la producción, que es exactamente lo contrario a un impuesto, aumentaría la renta del cereal sin alterar la renta monetaria[1]. Con la misma renta monetaria, el terrateniente tendría que pagar un precio mayor por sus productos manufacturados y un precio menor por su cereal; en definitiva, lo más probable es que no fuera ni más rico ni más pobre.

Ahora bien, el que dicha medida tuviera algún efecto en los salarios de la mano de obra dependería de si el trabajador, al adquirir los bienes, pagara por el impuesto el equivalente de lo que recibe por los efectos de la prima que se traduce en un menor precio de sus alimentos. Si estas dos cantidades fueran iguales, los salarios no se verían afectados; pero si los productos gravados con el impuesto no fueran los que el trabajador consume, su salario disminuiría y el empresario se vería beneficiado por la diferencia. No obstante, no se trataría de una ventaja real para el patrón, porque aunque aumentara la tasa de sus beneficios, como no puede dejar de ocurrir siempre que bajan los salarios, a medida que disminuyera la contribución del trabajador al fondo del que se pagaba la prima —fondo que, recordemos, ha de ser recaudado— debería aumentar proporcionalmente la contribución del empresario. En otras palabras, su contribución al impuesto mediante sus desembolsos equivaldría a lo que recibiera conjuntamente por razón de los efectos de la prima y de la mayor tasa de beneficios. El empresario obtiene una mayor tasa de beneficios en desquite por el pago no sólo de la cuota del impuesto que le corresponde, sino

[1] Véase p. 133.

también de la de sus trabajadores; la remuneración que recibe por la cuota de sus trabajadores aparece en una disminución de los salarios o, lo que es lo mismo, en el aumento de los beneficios; la remuneración por su propia contribución aparece en la disminución, debido a la prima, del precio del cereal que consume.

Resulta adecuado señalar también aquí los diferentes efectos que sobre los beneficios tendría una alteración del valor real del trabajo o valor natural del cereal y una alteración del valor relativo del cereal derivado de los impuestos y las primas. Si el precio del cereal disminuye como consecuencia de una alteración en el precio de la mano de obra empleada en su producción, no sólo se verá modificada la tasa de beneficios del capital, sino que además mejorará la situación del capitalista. Con mayores beneficios no tendrá que pagar más por los artículos en que gasta esos beneficios; lo que no sucede, como acabamos de ver, cuando es la prima la que provoca la disminución del precio de forma artificial. La disminución real del valor del cereal debida a que se requiere menos trabajo para producir uno de los artículos más importantes del consumo humano hace al trabajo más productivo. Con el mismo capital se emplea el mismo trabajo, y de ello resulta un aumento de la producción. No sólo aumenta la tasa de beneficios, sino que mejora la situación de aquel que los obtiene. Empleando el mismo capital monetario, cada capitalista obtiene no sólo mayores ingresos, sino además una mayor cantidad de bienes cuando gaste ese dinero aumentando así sus satisfacciones. En el caso de la prima, la ventaja que obtiene de la disminución del precio de un artículo se contrarresta con la desventaja de tener que pagar otro que aumenta en proporción mayor. El empresario obtiene una tasa mayor de beneficios que le permite pagar este mayor precio, de forma que su situación real, aunque no se ve deteriorada, tampoco se ve mejorada: aunque obtiene una tasa mayor de beneficios, no dispone de una mayor cantidad de los productos de la tierra ni del trabajo del país. Cuando la disminución del precio del cereal se debe a causas naturales, tal disminución no se ve contrarrestada por el aumento del precio de otros artículos; por el contrario, dichos precios disminuyen como consecuencia de la caída de los precios de las materias primas con las que están elaborados. Pero cuando la disminución en el precio del cereal se debe a causas artificiales, dicha disminución siempre queda contrarrestada por un aumento real en el valor de algún otro bien, de forma que si el cereal se compra más barato, algún otro artículo se comprará más caro.

Esto constituye, pues, una prueba más de que de los impuestos sobre los bienes de primera necesidad no se deriva ninguna desventaja especial por el

hecho de que aumenten los salarios y disminuya la tasa de beneficios. Es cierto que los beneficios disminuyen, pero sólo en la cuantía de la cuota del impuesto correspondiente al trabajador, que, en todos los casos, debe pagar bien su empleador, bien el consumidor de aquel producto fruto del esfuerzo del trabajador. Tanto si se deducen 50 l. al año de los ingresos del empresario como si se aumenta en 50 l. los precios de los artículos que éste consume, no tiene otras consecuencias para él o para la comunidad distintas de las que tiene para el resto de las clases sociales. Si se añade a los precios de los bienes, un avaro podrá evitar el impuesto sólo con no consumir; si se deduce indirectamente de los ingresos de cada individuo, no podrá evitar pagar la justa proporción que le corresponda de las cargas públicas.

Así pues, una prima a la producción de cereal no causaría un efecto real en la producción anual de la tierra y de la mano de obra del país, aunque haría que el cereal fuese relativamente más barato y que los productos manufacturados fueran relativamente más caros. Pero supongamos ahora que se adopta la medida contraria y que se establece un impuesto sobre el cereal con el propósito de reunir un fondo destinado a conceder una prima a la producción de mercancías.

En tal caso resulta evidente que el cereal sería más caro y las mercancías más baratas. El precio de la mano de obra sería el mismo siempre que el beneficio obtenido por el trabajador a raíz del abaratamiento de esas mercancías le compensara del perjuicio que se le causa con el encarecimiento del cereal. De no ser así, los salarios aumentarían, los beneficios disminuirían y la renta monetaria seguiría siendo la misma de antes; los beneficios disminuirían porque, como acabamos de explicar, el empresario pagaría con ellos la parte del impuesto correspondiente al trabajador. Con el aumento de los salarios se compensaría al trabajador por el impuesto que debe pagar la elevación del precio del cereal; si no gastara ninguna porción de su salario en productos manufacturados, no recibiría parte alguna de la prima; serían los empresarios los que recibirían toda la prima y los trabajadores pagarían parcialmente el impuesto; se remuneraría a los trabajadores en forma de un aumento de salarios por esta nueva carga impuesta sobre ellos y la tasa de beneficios se vería reducida. En este caso estaríamos de nuevo ante una medida complicada que no tendría efecto alguno a escala nacional.

Al considerar esta cuestión, hemos dejado intencionadamente fuera de nuestro análisis el efecto que dicha medida tendría sobre el comercio exterior; hemos planteado el caso de un país aislado, sin relación comercial alguna con otros países. Hemos visto que, dado que la demanda nacional de cereal y de

otros artículos sería la misma, independientemente de la dirección que tomara la prima, no habría tentación alguna de desplazar capital de una actividad a otra. Pero éste no sería el caso si tuviéramos en cuenta el comercio exterior, y si éste se tratase de un comercio libre. Al alterar el valor relativo de los bienes de primera necesidad y del cereal, al desencadenar un efecto tan intenso sobre sus precios naturales, estaríamos impulsando la exportación de esos bienes cuyos precios han disminuido y la importación de aquellos bienes cuyos precios naturales hubieran aumentado; de este modo, una medida financiera de esa naturaleza podría alterar completamente la distribución natural de las distintas actividades en beneficio, sin duda alguna, de los países extranjeros, pero sería ruinoso para aquel país en el que se hubiese adoptado tan absurda política.

CAPÍTULO XXIV

LA TEORÍA DE ADAM SMITH SOBRE LA RENTA DE LA TIERRA

«Generalmente —dice Adam Smith—, sólo puede llevarse al mercado aquella parte del producto de la tierra cuyo precio corriente sea suficiente para reponer el capital invertido en transportarla hasta allí y generar los beneficios corrientes. Si el precio corriente es mayor, el exceso será, naturalmente, para la renta de la tierra. *Si no lo es, aunque el bien pueda llevarse al mercado, no procurará renta alguna al terrateniente.* El que el precio sea mayor o no depende de la demanda.»

Este párrafo conduciría naturalmente al lector a la conclusión de que su autor no puede haber equivocado la naturaleza de la renta y que debe haber advertido que la calidad de la tierra cuyo cultivo exige la sociedad dependería de que *«el precio corriente de su producción»* sea *«suficiente para reponer el capital invertido en el cultivo, junto con los beneficios corrientes»*.

Pero él tenía la idea de que «hay algunos productos de la tierra para los cuales la demanda tiene que ser siempre tal que permita un precio mayor del que es suficiente para llevarlos al mercado», y consideraba que los alimentos eran uno de esos productos.

Dice que «la tierra, en casi todas las circunstancias, produce una cantidad de alimentos mayor de la que es necesaria para mantener de la forma más generosa posible toda la mano de obra que se requiere para llevarla al mercado. El excedente, además, es siempre más que suficiente para reponer el capital que empleó ese trabajo, más los beneficios, de modo que siempre queda algo para la renta del terrateniente».

Pero ¿qué prueba nos ofrece de esto?; no otra sino la afirmación de que

«los páramos más desiertos de Noruega y Escocia producen algo de pasto para el ganado, cuya leche y crías siempre son más que suficientes no sólo para mantener al trabajo necesario para atenderlos y para pagar los beneficios corrientes del agricultor o dueño de las vacas o las ovejas, sino también para pagar una pequeña renta al propietario de la tierra». Se me permitirá suscitar alguna duda al respecto; creo que en todos los países, desde el más primitivo hasta el más desarrollado, existen tierras cuya calidad impide que se obtenga una producción que sea suficiente para reponer el capital invertido más los beneficios que sean corrientes y habituales en ese país. Todos sabemos que éste es el caso de América y, sin embargo, nadie sostiene que los principios que regulan la renta en ese país sean diferentes de los principios que lo hacen en Europa. Pero si fuese cierto que Inglaterra ha progresado tanto en el cultivo que en la actualidad no quedara tierra alguna que no procurase una renta, sería igualmente cierto que en el pasado sí tuvo que haberlas; y el que las haya o no no tiene ninguna importancia para nuestra cuestión, pues si existe algún capital empleado en Gran Bretaña en tierras que únicamente alcanzan a reponer el capital más los beneficios corrientes, da igual que ese capital se invierta en tierras viejas o nuevas. Si un agricultor acuerda el arriendo de una tierra por un período de siete o catorce años, puede que se proponga asignar a ella un capital de 10.000 libras sabiendo que a los precios existentes del grano y la producción primaria podrá restituir aquella parte de sus recursos que se ve obligado a gastar, pagar el arrendamiento y obtener la tasa corriente de beneficios. No desembolsará 11.000 l. a no ser que las últimas 1.000 l. puedan emplearse de forma tan productiva que le procuren los rendimientos corrientes del capital. En sus cálculos, para decidir si las invierte o no, sólo considera si el precio de la producción primaria es o no suficiente para reponer sus gastos y sus beneficios, pues sabe que no tendrá que pagar una renta adicional. Incluso al término de su contrato tampoco se le subirá su renta, pues si su terrateniente la requiriese por el empleo de esas 1.000 l. adicionales, las retiraría, ya que al invertirlas obtiene, hipotéticamente, únicamente los beneficios ordinarios y corrientes del capital que podría obtener con cualquier otra asignación de ese capital y, por lo tanto, no puede permitirse pagar renta por ello, salvo que ulteriormente suba el precio de la producción primaria o, lo que es lo mismo, salvo que la tasa corriente y general de beneficios disminuya.

Si la perceptiva mente de Adam Smith se hubiese fijado en este hecho, no habría sostenido nunca que la renta constituye una de las partes que componen el precio de la producción primaria, ya que en todas partes el precio

está regulado por el rendimiento que se obtiene de esta última parte del capital, por la que no se paga renta. Si hubiera advertido este principio, no habría hecho distinción alguna entre la ley que regula la renta de las minas y la que regula la renta de la tierra.

«El que una mina de carbón, por ejemplo —escribe— pueda proporcionar renta o no depende en parte de su fertilidad y en parte de su localización. Se dice que una mina de cualquier tipo es productiva o estéril según que la cantidad de mineral que puede ser extraída de ella sea mayor o menor que la que puede ser extraída con el mismo trabajo en la mayor parte de las minas del mismo tipo. Algunas minas de carbón bien situadas no pueden ser explotadas debido a su esterilidad. La producción no cubre los costes y ellas no proporcionan ni beneficio ni renta. El rendimiento de algunas es apenas suficiente para pagar el trabajo y reponer, junto con los beneficios normales, el capital invertido en operarlas. Aportan algún beneficio para el empresario, pero ninguna renta para el terrateniente. Sólo pueden ser ventajosamente explotadas por el propietario mismo, que al ser empresario recoge el beneficio ordinario del capital que emplea. En Escocia se explotan así muchas minas de carbón, y no podrían funcionar de otro modo. El propietario no permitiría que nadie las explotara sin pagar alguna renta, y nadie podría pagarla.

»Hay otras minas de carbón en el mismo país cuyo rendimiento es suficiente pero que no pueden ser explotadas a causa de su emplazamiento. Con la suma normal de trabajo, e incluso con menos, se podría extraer una cantidad de mineral suficiente para sufragar el coste de la explotación. Pero en una región interior, escasamente poblada y sin facilidades para el transporte terrestre o fluvial, esa cantidad no podría ser vendida.» Se explica aquí admirable y perspicazmente todo el principio de la renta, pero cada palabra es tan aplicable a la tierra como lo es a las minas, a pesar de que él afirma que «éste no es el caso en las propiedades de la superficie de la tierra. Su producción y su renta están en proporción a su fertilidad absoluta y no relativa». Pero supongamos que no existiera tierra alguna que no procurara una renta; en ese caso, la cantidad de la renta de la peor de las tierras sería proporcional al exceso del valor de la producción sobre el gasto y los beneficios corrientes del capital; el mismo principio regularía la renta de aquellas tierras de alguna mejor calidad o mejor situadas y, por lo tanto, la renta de dichas tierras superaría a las inferiores debido a las ventajas superiores que poseen; lo mismo podría decirse de aquellas tierras de una tercera calidad, y así sucesivamente hasta la mejor. ¿No es, pues, cierto que es la fertilidad relativa de la tierra la que determina la parte de la producción que deberá pagarse como renta de la

tierra, del mismo modo que es la fertilidad relativa de las minas la que determina la parte de su producción que deberá pagarse como renta de las minas?

Después de haber afirmado Adam Smith que determinadas minas sólo pueden ser explotadas por los propietarios, pues únicamente producen lo necesario para sufragar los gastos de la explotación más los beneficios corrientes del capital empleado, podríamos esperar que el autor admitiese que son esas minas en particular las que regulan el precio de la producción de todas las minas. Si las minas viejas son insuficientes para suministrar la cantidad de carbón necesario, el precio del carbón subirá y continuará haciéndolo hasta que el propietario de una mina nueva e inferior descubra que explotando su mina puede obtener los beneficios corrientes del capital. Si su mina es tolerablemente productiva, el precio no aumentará mucho antes de que al propietario le interese emplear su capital en ella. Pero si no lo es, es evidente que el precio continuará aumentando hasta que le permita obtener los medios de sufragar sus gastos y obtener los beneficios corrientes del capital. Parece, pues, que es siempre la mina menos productiva la que regula el precio del carbón. Sin embargo, Adam Smith es de otra opinión. Afirma que «las minas de carbón más productivas regulan el precio del carbón en todas las otras minas de la vecindad. Tanto el propietario como el empresario comprueban que pueden conseguir el uno una renta mayor y el otro un beneficio mayor si venden a un precio inferior al de sus vecinos. Éstos se ven pronto obligados a vender al mismo precio, aunque no puedan hacerlo con tanta facilidad y aunque ello siempre disminuya y a veces elimine por completo tanto su renta como su beneficio. Algunas minas resultan abandonadas y otras no generan renta alguna y sólo pueden ser explotadas por sus propietarios». Si la demanda de carbón disminuyera, o si debido a la aplicación de nuevos procedimientos aumentara su cantidad, descendería el precio y algunas minas serían abandonadas. Pero en todo caso, el precio debe ser suficiente para pagar los gastos y el beneficio de aquella mina que continúa explotándose y que no da renta alguna. Por lo tanto, es la mina menos productiva la que regula el precio. En realidad, el propio Adam Smith admite dicha afirmación en otro lugar, puesto que escribe: «el precio mínimo al que puede venderse el carbón durante un tiempo prolongado es el que resulta apenas suficiente para reembolsar el capital invertido en traerlo al mercado, junto con los beneficios habituales. En una mina de carbón de la que el propietario no recoge renta alguna, y que debe explotar él mismo o abandonarla, el precio del carbón debe generalmente ubicarse cerca de ese nivel».

Pero la misma circunstancia, a saber, la abundancia y el consiguiente aba-

ratamiento del carbón (sea cual sea la causa que lo hubiera provocado), que obligaría a abandonar aquellas minas que no produjeran renta o que produjeran una renta muy limitada haría necesario, si hubiese la misma abundancia y se diera el consiguiente abaratamiento de los precios de la producción primaria, abandonar el cultivo de aquellas tierras por las que no se pagase renta alguna o por las que se pagara una renta muy limitada. Si, por ejemplo, las patatas se convirtieran en el alimento corriente y común del pueblo, como lo es el arroz en algunos países, probablemente un cuarto o la mitad de las tierras hoy en cultivo se abandonarían, pues si, como dice Adam Smith, «un acre de patatas producirá seis mil unidades de alimento sólido, tres veces la cantidad que produce un acre de trigo», no sería posible consumir la producción de esa tierra antes dedicada al cultivo de trigo, pues durante un determinado período de tiempo la población no se multiplicaría en la misma proporción; muchas tierras se abandonarían y la renta descendería. Hasta que la población no se hubiese doblado o triplicado, no sería posible volver a poner en cultivo la misma cantidad de tierra ni se volvería a pagar una renta tan alta como antes.

Tampoco se pagaría una proporción mayor de producto bruto al propietario (bien consistiera éste en patatas con las que poder alimentar a trescientas personas o bien consistiese en trigo con que alimentar sólo a cien) porque aunque los gastos de producción disminuirían considerablemente si los salarios de los trabajadores estuviesen regulados principalmente por el precio de las patatas y no por el del trigo, y aunque, por lo tanto, aumentase cuantiosamente la proporción del producto bruto total después de pagar a los trabajadores, ninguna parte de esa proporción adicional se destinaría a la renta, sino que la totalidad iría invariablemente a engrosar los beneficios —porque los beneficios siempre suben cuando los salarios bajan, y siempre bajan cuando los salarios suben—. Ya fueran patatas o trigo lo que se cultivase, la renta se regula siempre por el mismo principio —sería siempre igual a la diferencia entre la cantidad de producto obtenido con capitales iguales en tierras iguales o en tierras de características diferentes—; y, por lo tanto, mientras se cultivasen tierras de la misma calidad y no se produjeran cambios en sus relativas ventajas o fertilidad, la renta guardaría siempre la misma proporción con el producto bruto.

Sin embargo, Adam Smith sostiene que la proporción correspondiente al propietario aumentaría al reducirse el coste de producción y que, por consiguiente, con un producto abundante recibiría una proporción mayor, además de una mayor cantidad, que con uno escaso. «Un campo de arroz —dice—

produce una cantidad de alimento mucho mayor que el más fértil campo cerealero. Se dice que la producción corriente de un acre son dos cosechas al año, de entre treinta y sesenta *bushels* cada una. Aunque su cultivo exige más trabajo, después de haberlo pagado queda un excedente mucho más amplio. Así, en aquellos países donde el arroz es el alimento vegetal más extendido y apreciado por la gente, y con el que básicamente se mantienen los cultivadores, *corresponderá al terrateniente una cuota mayor de dicho mayor excedente que en los países cerealeros.*»

El Sr. Buchanan advierte también de que «está bastante claro que si cualquier otro producto que la tierra produjera más abundantemente que el cereal se convirtiese en el alimento común del pueblo, la renta del terrateniente aumentaría en proporción a esa mayor abundancia».

Si las patatas llegaran a convertirse en el alimento común del pueblo, habría un largo intervalo durante el cual los terratenientes sufrirían una enorme reducción de su renta. Probablemente no recibirían tantas subsistencias como reciben ahora, y esas subsistencias descenderían a un tercio de su valor actual. Pero todos los productos manufacturados en los que gasta el propietario una parte de su renta, no sufrirían otra reducción que la que procediese de una disminución de las materias primas con las que están elaboradas y que únicamente aumentarían a causa de una mayor fertilidad de la tierra que se dedicaría entonces a su producción.

Cuando, debido al aumento de la población, se cultivase tierra de la misma calidad que antes, el terrateniente no sólo obtendría la misma proporción de producto que anteriormente, sino que esa proporción tendría también el mismo valor. La renta sería, pues, la misma que antes; los beneficios, sin embargo, serían mucho más elevados, porque el precio de los alimentos y, por lo tanto, los salarios correspondientes serían mucho más bajos. Los beneficios altos favorecen la acumulación de capital. La demanda de trabajo aumentaría aún más, y los propietarios se beneficiarían permanentemente de la demanda aumentada de tierra.

Ciertamente, esas mismas tierras podrían cultivarse mucho más intensamente cuando pudieran producir esa gran abundancia de alimentos; y, por consiguiente, con el progreso de la sociedad, admitirían rentas mayores y mantendrían a una población más numerosa que antes. Esto beneficiaría grandemente a los terratenientes, y es coherente con el principio que creo que llevará a esclarecer esta investigación, que no es otro que todos los beneficios extraordinarios tienen por su propia naturaleza una duración limitada, ya que todo el excedente de la tierra, una vez deducidos únicamente aquellos mode-

rados beneficios que son suficientes para estimular la acumulación, quedan finalmente en manos del propietario.

Con el precio tan reducido del trabajo que una producción abundante provocaría, no sólo las tierras que ya estuvieran cultivándose producirían más cantidad, sino que admitirían que se emplease en ellas una gran cantidad de capital adicional y que de ellas se extrajese un mayor valor; y al mismo tiempo, podrían cultivarse tierras de mucha menor calidad con copiosos beneficios, con abultada ventaja para los terratenientes y la totalidad de los consumidores. La máquina que produce el artículo más importante de consumo mejoraría, y se pagaría bien en la medida en que fuesen requeridos sus servicios. Al principio, serían los trabajadores, los capitalistas y los consumidores quienes disfrutarían de todas las ventajas, pero a medida que aumentase la población dichas ventajas pasarían gradualmente a los propietarios del suelo.

Independientemente de estas mejoras, en las que la comunidad tiene un interés inmediato y los terratenientes uno remoto, el interés del terrateniente siempre se opone al del consumidor y al del fabricante. El precio del cereal puede estar permanentemente a un nivel alto por la única razón de que siempre se necesita más trabajo para producirlo porque aumenta su coste de producción. La misma razón origina invariablemente un aumento de la renta, y, por consiguiente, es debido al interés del terrateniente por lo que aumenta el coste de la producción de cereal. Sin embargo, esto no es lo que le interesa al consumidor; lo que él desea es que el cereal valga poco con relación al dinero y a los demás bienes, ya que el cereal se compra siempre con dinero o con bienes. Tampoco un precio alto del cereal interesa al fabricante, pues ese alto precio hace aumentar los salarios sin que aumente el precio de su mercancía. No sólo, pues, en ese caso debe entregar más mercancías o, lo que es lo mismo, un mayor valor a cambio del cereal que consume, sino que debe dar más, o un mayor valor, en salarios a sus trabajadores sin recibir por ello remuneración alguna. Es decir, todas las clases, salvo la de los terratenientes, se verán perjudicadas por el aumento en el precio del cereal. Los relaciones entre el terrateniente y el público no son como las relaciones comerciales de las que puede decirse que tanto el comprador como el vendedor salen ganando; en este caso la pérdida está sólo de un lado, y la ganancia del otro. Y si es posible conseguir cereal más barato por medio de la importación, el perjuicio por no importarlo es mucho mayor para unos que para otros.

Adam Smith no hace nunca ninguna distinción entre un bajo valor del dinero y un alto valor del cereal y, por lo tanto, deduce que el interés del terrateniente no se opone al del resto de la comunidad. En el primer caso, el di-

nero está bajo en relación a todos los bienes; en el otro, el cereal está alto en relación a todo. En el primer caso, el cereal y los bienes continúan al mismo valor relativo; en el segundo, el cereal está más alto tanto en relación a los bienes como en relación al dinero.

La siguiente observación de Adam Smith es aplicable a un valor bajo del dinero, pero es absolutamente inaplicable a un alto valor del cereal. «Si en todas las épocas la importación (de cereal) fuese libre, nuestros agricultores y terratenientes probablemente obtendrían, año tras año, menos dinero del que en la actualidad obtienen por su cereal, ahora que en la práctica, en la mayoría de los casos, la importación está prohibida; pero el dinero que obtuviesen tendría más valor, *podría comprar más bienes de cualquier otra clase* y emplearía más trabajo. Su riqueza real, sus ingresos reales, serían, por lo tanto, los mismos que en la actualidad, aunque se expresarían en una menor cantidad de plata; y no se les impediría ni se les quitarían estímulos para cultivar tanto cereal como cultivan ahora. Por el contrario, como el aumento en el valor real de la plata a consecuencia del descenso del precio monetario del cereal disminuye en algo el precio monetario de todos los demás bienes, la industria del país en el que esto tiene lugar goza de cierta ventaja en todos los mercados extranjeros y, de este modo, tiende a impulsar y a fomentar esa industria. Pero la extensión del mercado interior de cereal debe estar en proporción a la industria general del país en el que se cultiva, o en proporción al número de los que fabrican otras cosas que pueden intercambiar por cereal. Pero en todos los países el mercado interior, al ser el más cercano y el más conveniente, es asimismo el mayor y más importante mercado de cereal. Por lo tanto, ese aumento del valor real de la plata que es la consecuencia de la disminución del valor monetario medio del cereal tiende a extender el mercado de cereal más grande y más importante y, en consecuencia, a fomentar, en vez de desincentivar, su cultivo.»

Para el terrateniente, un precio monetario alto o bajo del cereal ocasionado por la abundancia y el abaratamiento del oro y de la plata carece de importancia, ya que, tal como describe Adam Smith, afecta por igual a cualquier tipo de producción; sin embargo, un precio relativamente alto del cereal resulta siempre muy beneficioso para el terrateniente porque, en primer lugar, le facilita una mayor cantidad de cereal que destinar a la renta; y, en segundo lugar, porque cada medida igual de cereal le procurará no sólo una mayor cantidad de dinero, sino también una cantidad mayor de cualquier bien que se pueda adquirir con dinero.

CAPÍTULO XXV

SOBRE EL COMERCIO CON LAS COLONIAS

En sus observaciones sobre el comercio con las colonias, Adam Smith ha demostrado del modo más satisfactorio las ventajas del libre comercio y la injusticia que sufren las colonias al impedirles las metrópolis vender su producción en los mercados más caros y comprar los productos manufacturados y las provisiones en los mercados más baratos. Ha demostrado que si se permite que cada país intercambie libremente la producción de su industria donde y cuando le plazca, se obtiene la mejor distribución internacional del trabajo y se asegura la mayor abundancia de bienes de primera necesidad y de artículos agradables para la vida humana.

Del mismo modo ha tratado de demostrar que esta libertad de comercio, que indudablemente promueve el interés de todos, fomenta también el de cada país en particular, y que la estrecha política adoptada en los países de Europa respecto a sus colonias no resulta menos perjudicial para las propias metrópolis que para las colonias cuyos intereses sacrifican.

«El monopolio del comercio colonial —dice—, al igual que los otros recursos mezquinos y perjudiciales del sistema mercantil, deprime la industria de todos los otros países, pero principalmente la de las colonias sin ni siquiera aumentar, sino al contrario, disminuyendo, la industria del país en cuyo favor se ha establecido.»

Sin embargo, esta parte de la cuestión no se ha tratado de forma tan clara y convincente como aquella en la que muestra la injusticia del sistema respecto a las colonias.

Creo que no puede ponerse en duda que una metrópoli no se beneficie en algunas ocasiones con las restricciones a las que somete a sus posesiones co-

loniales. ¿Quién puede dudar, por ejemplo, de que, si Inglaterra fuese una colonia de Francia, este último país no se beneficiaría de una fuerte prima que tuviera que pagar Inglaterra sobre sus exportaciones de cereal, de paño o de cualquier otro bien? Al examinar la cuestión de las primas [p. 254], suponiendo que el cereal estaba a 4 l. el *quarter,* vimos que con una prima sobre la exportación en este país de 10 s. por *quarter* el cereal se vería reducido en Francia a 3 l. y 10 s. por *quarter.* Ahora bien, si el cereal en Francia se hubiese situado antes en 3 l. 15 s. por *quarter,* los consumidores franceses se habrían beneficiado con 5 s. por *quarter* sobre todo el cereal importado; si el precio natural del cereal en Francia fuese antes de 4 l., habrían ganado la prima total de 10 s. por *quarter.* En este caso, Francia se beneficiaría de la pérdida de Inglaterra: no ganaría sólo una parte de lo que Inglaterra perdiera, sino todo.

Sin embargo, debe decirse que una prima a la exportación es una medida de política interna que la metrópoli no podría imponer fácilmente.

Si se ajustara a los intereses de Jamaica y de Holanda intercambiar los bienes que respectivamente producen sin la intervención de Inglaterra, está bastante claro que la prohibición que se les ha impuesto iría contra los intereses de Jamaica y de Holanda; pero si Jamaica se ve obligada a enviar sus bienes a Inglaterra y a cambiarlos allí por bienes holandeses, un capital inglés o una agencia inglesa intervendrán en una transacción en la que de otro modo nunca habrían participado, tentados por una prima que no paga Inglaterra, sino Jamaica y Holanda.

El propio Adam Smith sostiene que la pérdida soportada por una distribución desventajosa del trabajo entre dos países puede resultar beneficiosa para uno de ellos mientras el otro tiene que sufrir una pérdida mayor que la que dicha distribución realmente implica; lo que si fuese cierto vendría a demostrar inmediatamente que una medida que puede resultar muy dañina para una colonia puede ser parcialmente beneficiosa para la metrópoli.

Al hablar de los tratados comerciales dice: «cuando una nación se obliga mediante un tratado, bien a permitir la entrada de ciertos bienes de un país extranjero, entrada que prohíbe a todos los demás, bien a eximir de impuestos a los bienes de un determinado país, impuestos a los que somete a los productos de todos los demás, ese país o, al menos, los comerciantes o fabricantes del país cuyo comercio se ve así favorecido obtienen necesariamente una gran ventaja de dicho tratado. Esos comerciantes y fabricantes disfrutan de una especie de monopolio en el país que se muestra tan indulgente con ellos. Ese país se convierte en un mercado a la vez más extenso y más ventajoso para sus bienes; más extenso porque, estando excluidos o sometidos a impuestos

los bienes de otras naciones, deja fuera una gran cantidad de ellos; más ventajoso porque los comerciantes del país favorecido, al disfrutar en él de una especie de monopolio, venderán a menudo sus bienes a un mejor precio que si estuvieran expuestos a la libre competencia de todas las otras naciones».

Si suponemos que son la metrópoli y su colonia los dos países que firman ese tratado comercial, evidentemente, Adam Smith tendrá que admitir que la metrópoli podría beneficiarse oprimiendo a su colonia. Sin embargo, podría señalarse una vez más que salvo que el monopolio del mercado extranjero estuviese exclusivamente en manos de una única compañía, los compradores extranjeros no pagarán más por los bienes que los compradores nacionales; el precio que ambos pagarán no variará sustancialmente del precio natural del país en el que son producidos. En circunstancias normales, Inglaterra, por ejemplo, podría siempre comprar productos franceses al precio natural de esos productos en Francia, y Francia gozaría del mismo privilegio de poder comprar bienes ingleses a su precio natural en Inglaterra. Sin embargo, a estos precios los bienes se comprarían sin necesidad de tratado alguno. Entonces, ¿qué ventajas o desventajas tienen los tratados para cada una de las partes?

La desventaja del tratado para el país importador sería la siguiente: le obligaría a comprar un bien en Inglaterra, por ejemplo, al precio natural de ese bien en dicho país cuando, tal vez, podría haberlo comprado en cualquier otro país a un precio natural mucho más bajo. Esto da lugar a una desventajosa distribución del capital general que recae principalmente sobre el país obligado por dicho tratado a comprar en el mercado menos productivo; pero no otorga ninguna ventaja al vendedor por razón de un supuesto monopolio, ya que la competencia de sus propios compatriotas le impide vender sus productos por encima de su precio natural; precio al que los vendería si los exportara a Francia, a España o a las Indias Occidentales o si los vendiera para su consumo interno.

¿En qué consiste, entonces, la ventaja de lo estipulado en el tratado? Consiste en lo siguiente: estos bienes en particular no podrían haberse producido en Inglaterra para su exportación de no ser por el privilegio que sólo Inglaterra posee de servir a ese mercado en concreto, pues la competencia de aquel país en el que el precio natural fuera menor le habría privado de cualquier posibilidad de vender esas mercancías. Esto, sin embargo, no habría tenido mucha importancia si Inglaterra estuviese segura de poder vender por la misma cantidad cualesquiera otros bienes que fabricara, bien en el mercado francés o, con las mismas ventajas, en cualquier otro mercado. Por ejemplo, si el objetivo que Inglaterra persigue es comprar una cantidad de vinos franceses

por valor de 5.000 l., deseará, con este propósito, vender bienes en cualquier lugar por valor de 5.000 l. Si Francia le otorga el monopolio del mercado textil, exportará rápidamente paños con ese propósito; pero si el comercio es libre, la competencia de otros países puede impedir que el precio natural del paño en Inglaterra sea suficientemente bajo como para asegurarle las 5.000 l. por su venta y obtener los beneficios corrientes por esa inversión de su capital. En ese caso, la industria de Inglaterra debería dedicarse a cualquier otro producto, pero puede que no hubiera producto alguno que con el precio actual del dinero pudiera permitirse vender al precio natural de otros países. ¿Cuál sería la consecuencia? Los bebedores ingleses de vino seguirían estando dispuestos a pagar 5.000 l. por su vino y, por lo tanto, se exportarían a Francia 5.000 l. en dinero con ese fin. Debido a esta exportación de dinero, su valor aumentaría en Inglaterra y descendería en otros países, y con ello *el precio natural* de todos los bienes producidos por la industria británica disminuiría también. El aumento del valor del dinero significa la misma cosa que la disminución del precio de los bienes. Ahora Inglaterra podría exportar sus bienes para obtener 5.000 l., pues con su precio natural reducido podría ya competir con los bienes de otros países. Sin embargo, habría que vender una mayor cantidad de bienes a menores precios para obtener esas 5.000 l. que ya no procurarán la misma cantidad de vino porque, mientras que la disminución del dinero en Inglaterra ha bajado allí el precio natural de los bienes, el aumento de dinero en Francia ha elevado el precio natural de los bienes y del vino en ese país. Así pues, cuando el comercio es perfectamente libre, Inglaterra importa menos vino a cambio de sus bienes que cuando se la favorece especialmente mediante tratados comerciales. No obstante, la *tasa* de beneficios no habrá variado; el dinero se habría visto alterado en términos relativos en ambos países, y la ventaja obtenida por Francia radicará en obtener una mayor cantidad de bienes ingleses a cambio de una determinada cantidad de bienes franceses, mientras que la pérdida sufrida por Inglaterra consistirá en obtener una menor cantidad de bienes franceses a cambio de una determinada cantidad de los producidos en Inglaterra.

Por consiguiente, aunque al comercio internacional se le pongan obstáculos o se le estimule o libere, continuará cualesquiera que sean las dificultades relativas de producción de los distintos países; pero sólo podrá regularse alterando el precio natural, no el valor natural, al que los bienes pueden producirse en aquellos países, lo que se consigue alterando la distribución de los metales preciosos. Esta explicación confirma la opinión que ya he expresado en otro lugar [pp. 121-122] en el sentido de que no existe impuesto, prima o

prohibición a la importación o a la exportación de bienes que no produzca una distribución diferente de los metales preciosos y que, por lo tanto, altere en todas partes el precio natural y el precio de mercado de los bienes.

Es, pues, evidente que el comercio con una colonia puede regularse de tal modo que resulte al mismo tiempo menos beneficioso para la colonia y más beneficioso para la metrópoli que si existiese un comercio perfectamente libre. Del mismo modo que el consumidor individual se verá perjudicado si debe limitar sus compras a una tienda en particular, también un país de consumidores se hallará en desventaja si se ve obligado a comprar únicamente en un determinado país. Si el establecimiento o el país suministraran los bienes demandados al precio más barato, podrían venderlos con toda seguridad sin necesidad de ese privilegio exclusivo, y si no los vendieran más baratos, el interés general exigiría que no se les estimulara a continuar un comercio que no pueden llevar a cabo con las mismas ventajas que otros. La tienda o el país vendedor pueden sufrir pérdidas por el cambio de actividades, pero nunca se asegura tanto el beneficio general como cuando se procede a la distribución del capital general de la forma más productiva, es decir, con el libre comercio universal.

Un aumento en el coste de producción de un bien, si se trata de un artículo de primera necesidad, no disminuirá necesariamente su consumo, porque aunque la capacidad adquisitiva general de los compradores disminuye con el aumento del precio de cualquier bien, pueden renunciar al consumo de cualquier otro artículo cuyo coste de producción no haya aumentado. En ese caso, la cantidad ofertada y la cantidad demandada serán las mismas que antes; el coste de producción habrá aumentado y, con él, el precio aumentará, y debe hacerlo para situar los beneficios del productor de dicho bien al nivel de los beneficios derivados de otras actividades.

El Sr. Say reconoce que el coste de producción es el fundamento del precio, pero, no obstante, en varias partes de su libro sostiene que el precio está regulado por la proporción entre la demanda y la oferta. El único y auténtico regulador del valor relativo de dos bienes cualesquiera es el coste de su producción y no las respectivas cantidades que puedan producirse ni la competencia entre los compradores.

De acuerdo con Adam Smith, el comercio colonial, al ser un comercio en el que sólo se puede emplear capital británico, ha elevado la tasa de beneficios de todas las demás actividades; y como, en su opinión, unos beneficios altos, al igual que unos salarios altos, elevan los precios de los bienes, el monopolio del comercio colonial ha resultado, piensa, perjudicial para la metrópoli, pues ha disminuido su capacidad para vender productos manufacturados a un

precio tan barato como el de otros países. Dice que «a consecuencia del monopolio, el aumento del comercio con las colonias no ha provocado tanto un aumento del comercio que Gran Bretaña tenía antes como un cambio total en su dirección. En segundo lugar, este monopolio ha contribuido necesariamente a mantener alta la tasa de beneficios en los diferentes sectores del comercio británico; una tasa más alta de la que habría sido si se hubiese permitido a todas las naciones el libre comercio con las colonias británicas». «Pero cualquiera que sea la causa que eleva en un país la tasa corriente de beneficios por encima de la que habría sido en otras circunstancias, somete necesariamente al país tanto a una desventaja absoluta como a una desventaja relativa en cada una de las ramas del comercio en las que no goza de una situación de monopolio. La somete a una desventaja absoluta porque los comerciantes de esos sectores no pueden obtener este mayor beneficio si no es vendiendo, tanto los bienes de países extranjeros que importan en el suyo como los de su propio país que exportan al extranjero, a un precio más alto de lo que lo harían en otras circunstancias. Su propio país tiene que comprar más caro y vender más caro; debe comprar menos y vender menos; debe disfrutar de menos cosas y producir menos de lo que lo haría si las circunstancias fueran otras.»

«Con frecuencia, nuestros comerciantes se quejan de los altos salarios de la mano de obra británica y consideran que constituyen la causa por la que su producción se vende mal en los mercados extranjeros; sin embargo, nada dicen de los altos beneficios del capital. Se quejan de los beneficios extraordinarios de otras personas, pero no dicen nada de los suyos. Y, sin embargo, en muchos casos, la alta tasa de beneficios del capital británico puede contribuir a aumentar el precio de los productos manufacturados británicos tanto, y en ocasiones incluso más, de lo que contribuyen a ello los altos salarios de la mano de obra británica.»

Admito que el monopolio del comercio colonial alterará, y a menudo perjudicialmente, la dirección del capital; pero de lo que acabo de decir sobre el asunto de los beneficios se verá que ningún cambio desde un mercado internacional a otro o desde un mercado interior a un mercado exterior puede, en mi opinión, afectar a la tasa de beneficios. El perjuicio sufrido será el que acabo de describir: habrá una peor distribución del capital y de la industria general y, por consiguiente, se producirá menos. El precio natural de los bienes se elevará, y aunque el consumidor pueda comprar al mismo valor monetario, obtendrá una menor cantidad de bienes. También se verá que aunque ello dé lugar, incluso, a un aumento de los beneficios, no ocasionará la mínima alteración en los precios; ni los salarios ni los beneficios regulan los precios.

¿Y no está de acuerdo Adam Smith con esta opinión cuando dice que «los precios de los bienes o el valor del oro y de la plata comparado con los bienes dependen de la relación entre la *cantidad de trabajo* necesaria para llevar una cierta cantidad de oro y plata al mercado y la necesaria para llevar allí una cierta cantidad de bienes de otro tipo»? Esa cantidad no se verá afectada ni porque los beneficios sean altos o bajos ni porque los salarios sean altos o bajos. ¿Cómo pueden, pues, subir los precios debido a unos beneficios altos?

CAPÍTULO XXVI

SOBRE LA RENTA BRUTA Y NETA

Adam Smith exagera constantemente las ventajas que un país obtiene de una mayor renta bruta más que de una mayor renta neta. «Cuanto mayor sea la parte del capital que un país dedique a la agricultura», dice, «mayor será la cantidad de trabajo productivo que se ponga en movimiento en el país; e igualmente será mayor el valor que se añade a la producción anual de la tierra y del trabajo de la sociedad. Después de la agricultura, es el capital invertido en la industria el que mayor cantidad de empleo productivo pone en marcha y el que mayor valor suma a la producción anual. El capital que se emplea en el comercio de exportación es, de los tres, el que menos efectos tiene»[1].

Admitiendo por un momento que esto fuera cierto, ¿cuál sería la ventaja para un país de emplear una gran cantidad de trabajo productivo si, empleando esa misma cantidad o una menor, el conjunto de su renta neta y sus beneficios netos fueran los mismos? La producción total de la tierra y el trabajo de cualquier país se dividen en tres partes: una parte se destina a los salarios, otra a los beneficios y la otra a la renta. Es únicamente de estas dos últimas partes de las que se puede deducir una cantidad para los impuestos o el

[1] Say es de la misma opinión que Adam Smith: «En general, el empleo más productivo del capital de un país es, después del de la tierra, el que se destina a la producción de bienes manufacturados y al comercio interior, porque activa una industria en la que los beneficios se obtienen en el país, mientras que aquellos capitales que se invierten en el comercio exterior hacen productivas, indistintamente, la industria y la tierra de todos los países.

»El destino menos favorable que se le puede dar al capital de una nación es el transporte de la producción de un país extranjero a otro» (Say, vol. II, p. 120).

ahorro; los primeros, siendo moderados, constituyen siempre los gastos necesarios de la producción[2]. Para un individuo con un capital de 20.000 l. cuyos beneficios fueran de 2.000 l. al año sería completamente indiferente que con su capital se empleara a cien o a mil hombres o que el bien producido se vendiera a 10.000 o 20.000 l. siempre que en todos los casos sus beneficios no descendieran por debajo de las 2.000 l. ¿No es similar el verdadero interés del país? Siempre que su renta neta, su renta real y sus beneficios sean los mismos, no importa que una nación tenga diez o doce millones de habitantes. Su capacidad para financiar su armada y sus ejércitos, y toda clase de trabajo improductivo, debe ser proporcional a su renta neta y no a su renta bruta. Si cinco millones de hombres pudieran producir los alimentos y la ropa necesarios para diez millones, los alimentos y la ropa para cinco millones sería su renta neta. ¿Se derivaría para el país alguna ventaja de utilizar a siete millones de hombres para producir esa misma renta neta, es decir, en emplear a siete millones para producir alimentos y ropa suficientes para doce millones? Los alimentos y la ropa de cinco millones continuaría siendo la renta neta. El empleo de un mayor número de hombres no nos permitiría ni sumar un hombre más a nuestros ejércitos o a nuestra armada ni contribuir con una guinea más a los impuestos.

Si Adam Smith prefiere la inversión de capital que pone en movimiento el máximo volumen de la industria no es debido a la supuesta ventaja que se deriva de una población numerosa, ni debido a la felicidad que pudiera disfrutar un mayor número de seres humanos, sino porque aumenta el poder de un país[3], pues afirma que «la riqueza y el poder de un país, en tanto en cuanto ese poder depende de la riqueza, deben ser siempre proporcionales al valor de su producción anual que es, en último término, el fondo del cual deben pagarse todos los impuestos». No obstante, debe resultar evidente que la capacidad de pagar impuestos es proporcional a la renta neta y no a la bruta.

En la distribución de actividades entre todas las naciones, el capital de las más pobres se invertirá, naturalmente, en aquellos fines que permitan sostener

[2] Tal vez esta expresión es demasiado contundente, ya que, por lo general, se asigna al trabajador, en concepto de salario, más de lo absolutamente necesario para gastos de producción. En ese caso, el trabajador recibe una parte del producto neto del país, parte que puede ahorrar o gastar o con la que puede contribuir a la defensa del país.

[3] El Sr. Say no me ha comprendido en absoluto cuando supone que no concedo ninguna importancia a la felicidad de tantos seres humanos. Creo que el texto demuestra suficientemente que estaba limitando mis observaciones a los fundamentos particulares en los que se apoyaba Adam Smith.

una gran cantidad de mano de obra, porque en esos países resulta más fácil procurarse los alimentos y los bienes de primera necesidad para una población en aumento. Por el contrario, en los países ricos en los que los alimentos son caros el capital afluirá de forma natural, siempre que exista un comercio libre, hacia aquellas ocupaciones que requieren sostener una menor cantidad de trabajo en el país: el transporte, el transporte internacional de larga distancia, los negocios que requieren maquinaria cara o las actividades en las que los beneficios sean proporcionales al capital y no a la cantidad de mano de obra empleada[4].

Aunque admito que, debido a la naturaleza de la renta, un determinado capital invertido en la agricultura, en cualquier tierra menos la última cultivada, pone en movimiento una cantidad mayor de trabajo de la que lo hace un capital igual asignado a la producción de manufacturas y el comercio, no puedo aceptar, sin embargo, que exista diferencia alguna entre la cantidad de trabajo empleado por un capital dedicado al comercio interior y el mismo capital invertido en el comercio exterior.

«El capital que envía mercancías escocesas a Londres y trae de vuelta cereal y bienes ingleses a Edimburgo —dice Adam Smith— reemplaza necesariamente, en cada operación de esta naturaleza, a dos capitales británicos que se habrían empleado en la agricultura o la industria de Gran Bretaña.»

«El capital invertido en comprar bienes extranjeros para el consumo doméstico, cuando esta compra se hace con el producto de la industria nacional, reemplaza también en cada una de estas operaciones dos capitales distintos, aunque sólo uno de ellos se dirige a sostener la industria doméstica. El capital que envía manufacturas escocesas a Londres y trae de vuelta cereales y manufacturas inglesas a Edimburgo —dice Adam Smith— necesariamente repone en cada operación dos capitales británicos que estaban invertidos en la agricultura o la industria de Gran Bretaña.»

«El capital empleado en la compra de bienes extranjeros para ser consumidos localmente, cuando esta compra se efectúa con productos nacionales, también repone por cada operación dos capitales distintos, pero sólo uno está

[4] «Afortunadamente, el curso natural de las cosas conduce al capital no a aquellas actividades en las que se obtienen mayores beneficios, sino a aquellas en las que la actividad resulta más beneficiosa para la comunidad» (vol. II, p. 122). El Sr. Say no nos ha dicho cuáles son las actividades que siendo las más beneficiosas para el individuo no lo son para el Estado. Si los países con capitales limitados pero ricos en tierras fértiles no se dedican al comercio exterior es porque resulta menos beneficioso para los individuos y, por consiguiente, también menos beneficioso para el Estado.

invertido en el mantenimiento de una actividad nacional. El capital que remite artículos británicos a Portugal y trae de vuelta bienes portugueses a Gran Bretaña repone en cada operación sólo un capital británico. El otro es portugués. Aunque los rendimientos, entonces, del comercio exterior de consumo fueran tan rápidos como los del comercio interior, el capital empleado en él otorgará sólo la mitad de estímulos a la actividad o al trabajo productivo del país.»

En mi opinión, este argumento es una falacia, pues aunque, como supone el Dr. Smith, se empleen dos capitales, uno inglés y otro portugués, se seguirá empleando en el comercio exterior el doble de capital del que se emplearía en el comercio interior. Supongamos que Escocia asigna un capital de mil libras a la fabricación de lino y que lo intercambia por aquella producción de seda en Inglaterra en la que se haya invertido un capital semejante; ambos países habrán destinado dos mil libras y una cantidad de trabajo proporcional. Pero supongamos ahora que Inglaterra descubre que puede importar más lino de Alemania a cambio de la misma cantidad de seda que antes exportaba a Escocia, y que Escocia descubre que, a cambio de su lino, puede obtener más seda de Francia de la que obtenía de Inglaterra: ¿no dejarían Inglaterra y Escocia de comerciar entre ellas inmediatamente?, ¿no se cambiará el comercio interior de consumo por el comercio exterior de consumo? Y aunque intervengan en este mercado dos capitales adicionales, el capital de Francia y el de Alemania, ¿no se seguirá invirtiendo la misma cantidad de capital escocés e inglés?, ¿y no pondrá en movimiento la misma cantidad de industria que cuando esa cantidad se dedicaba al comercio interior?

CAPÍTULO XXVII

SOBRE LA MONEDA Y LOS BANCOS

Se ha escrito tanto sobre la moneda que, de todos aquellos que prestan atención a estas cuestiones, sólo los que se dejan llevar por los prejuicios continúan ignorando sus verdaderos principios. Por ello, me limitaré únicamente a hacer una breve exposición de algunas de las leyes generales que regulan su cantidad y valor.

El oro y la plata, como el resto de los bienes, poseen un valor que está en proporción a la cantidad de trabajo necesaria para producirlos y llevarlos al mercado. El oro es unas quince veces más caro que la plata, no porque exista una mayor demanda, ni porque la oferta de plata sea quince veces mayor que la de oro, sino simplemente porque se necesita una cantidad de trabajo quince veces mayor para producir una cantidad determinada de dicho metal.

La cantidad de dinero que puede emplearse en un país depende de su valor: si sólo se empleara oro para la circulación de las mercancías, se necesitaría un quinceavo de la que se precisaría si se utilizase la plata con ese mismo propósito.

La circulación de moneda no puede ser nunca tan abundante que llegue a ser excesiva, porque al disminuir su valor, aumenta su cantidad en la misma proporción, y al aumentar su valor, disminuirá su cantidad.

Mientras el Estado acuñe moneda y no imponga por ello ningún señoreaje, la moneda seguirá teniendo el mismo valor que cualquier otra pieza del mismo metal de igual peso y fineza; pero si el Estado impone un señoreaje sobre la acuñación de moneda, el valor de la pieza acuñada sobrepasará el valor de la pieza de metal no acuñada en una cuantía igual al señoreaje impuesto, porque se requerirá una mayor cantidad de trabajo o, lo que es lo mismo, el valor de la producción de una mayor cantidad de trabajo.

Mientras el Estado sea el único que acuñe moneda no habrá límite alguno al señoreaje que imponga por ello, ya que al limitar la cantidad de moneda puede elevarlo hasta cualquier valor concebible.

El papel moneda circula según este principio: la cuantía total que se carga sobre el papel moneda puede considerarse un señoreaje. Aunque no posee valor intrínseco, al limitar su cantidad, su valor de cambio es tan grande como una denominación igual de moneda o del oro en lingotes en esa moneda. Según el mismo principio, al limitar su cantidad, una moneda degradada circularía al valor que debería tener si tuviera el peso y la fineza legales, y no al valor de la cantidad del metal que realmente contiene. Por eso, en la historia de la acuñación de la moneda británica vemos que la moneda nunca fue depreciada en la misma proporción en la que se había degradado porque nunca se aumentó su cantidad en proporción a la disminución de su valor intrínseco[1].

No hay cuestión más importante en la emisión de papel moneda que la de captar plenamente los efectos que se siguen del principio de la limitación de la cantidad. Dentro de cincuenta años apenas podrá creerse que los directores del Banco de Inglaterra y los ministros sostuvieron con gravedad ante el Parlamento y ante sus distintas comisiones que las emisiones de billetes del Banco de Inglaterra sobre las que los tenedores no tenían control alguno y cuya conversión en especie o en metálico no podían solicitar no tenían ni podrían haber tenido efecto alguno sobre los precios de los bienes, del oro o de las divisas extranjeras.

Después de la creación de los bancos, el Estado deja de tener en exclusiva la facultad de acuñar o emitir dinero. Tanto los billetes como las monedas aumentan de forma efectiva el dinero en circulación, de forma que si un Estado decidiera envilecer su moneda y limitar su cantidad, no podría mantener su valor porque los bancos gozarían de la misma capacidad para aumentar la cantidad en circulación.

De estos principios se desprende que para asegurar su valor no es necesario que el papel moneda sea convertible en especie; basta con regular su cantidad de acuerdo con el valor del metal que se adopte como patrón. Si el patrón adoptado es el oro de un determinado peso y ley, se podrá aumentar la cantidad de papel cada vez que caiga el valor del oro o, lo que es lo mismo respecto a sus efectos, cada vez que aumente el precio de los bienes.

[1] Todo lo que digo respecto a la moneda de oro se aplica igualmente a la moneda de plata, pero no es necesario mencionar ambas en cada ocasión.

El Dr. Smith afirma que «durante muchos años el Banco de Inglaterra se vio obligado a acuñar oro por valor de entre ochocientas mil y un millón de libras anuales —o, en promedio, por valor de ochocientas cincuenta mil libras— porque había emitido una cantidad demasiado grande de papel cuyo excedente retornaba siempre para ser cambiado por oro o plata. A causa de esta gran acuñación de moneda y como consecuencia del estado de desgaste y deterioro en el que había caído unos pocos años antes la moneda de oro, el Banco se veía obligado con frecuencia a comprar lingotes de oro al elevado precio de cuatro libras la onza, que poco después acuñaba a 3 l. 17 s. 10½ d. la onza, perdiendo de esta manera entre un dos y medio y un tres por ciento por la acuñación de tan elevada cantidad de dinero. Por lo tanto, aunque el Banco no pagaba señoreaje por ello y el Gobierno cargaba con las costas de la acuñación, esta liberalidad del Ejecutivo no evitó por completo los gastos del Banco».

Según el principio arriba establecido, me parece bastante claro que si no se hubiera reemitido nuevamente el papel que regresaba al banco, el valor de todo el dinero en circulación, tanto de la moneda de oro depreciada como de la nueva, habría aumentado una vez que hubiesen cesado todas las demadas hechas al Banco.

Sin embargo, Buchanan no es de la misma opinión, pues sostiene que «el gran gasto al que en esta época estuvo expuesto el Banco de Inglaterra no tuvo su origen, como parece imaginar el Dr. Smith, en una emisión imprudente de papel moneda, sino en el estado degradado de la moneda y el consiguiente alto precio del oro en barras. Se observará que el Banco, no teniendo otro modo de procurarse guineas que el de enviar oro a la Casa de la Moneda para su acuñación, se veía siempre obligado a acuñar nuevas guineas a cambio de los billetes devueltos; y como generalmente a la moneda le faltaba peso y el precio del lingote era alto en proporción, llegó a ser ventajoso retirar del Banco esas guineas más fuertes a cambio de papel para convertirlas en lingotes y venderlas con beneficio al Banco a cambio de billetes que de nuevo volvían a manos del Banco para dar salida a una nueva oferta de guineas que otra vez se fundían y vendían. Mientras la moneda continuara siendo deficiente en peso, el Banco seguiría expuesto a esta sangría de metal, ya que del constante intercambio de papel por metálico resultaba un beneficio fácil y seguro. No obstante, debe señalarse que a pesar de los inconvenientes y del gasto a los que esta sangría expuso al Banco, nunca se imaginó que fuera necesario rescindir la obligación de pagar moneda por sus billetes».

Es evidente que el señor Buchanan piensa que todo el dinero en circulación debe, necesariamente, descender al nivel del valor de las piezas reba-

jadas, pero seguramente disminuyendo la cantidad del dinero en circulación el valor del resto podría elevarse hasta el valor de las piezas mejores.

En su razonamiento sobre la moneda de las colonias, el Dr. Smith parece haber olvidado su propio principio. En lugar de atribuir la depreciación del papel a su excesiva abundancia, se pregunta si (suponiendo que la seguridad de la colonia es perfecta) cien libras, pagaderas a quince años, tendrían el mismo valor que cien libras pagaderas de inmediato. Yo respondo que sí, siempre que la cantidad no sea demasiado abundante.

Sin embargo, la experiencia muestra que ni Estado ni Banco alguno han gozado nunca de la potestad ilimitada de emitir papel moneda sin haber abusado de ella; por lo tanto, en todos los Estados, la cuestión del papel moneda debería someterse a algún control e inspección, y ninguno parece más apropiado a este propósito que el de someter a los emisores de papel moneda a la obligación de pagar sus billetes en monedas o en lingotes de oro.

«Proteger al público[2] contra cualesquiera otras variaciones (distintas de las que experimente el propio patrón monetario) del valor del dinero en circulación y, al mismo tiempo, continuar la circulación con el medio más barato posible significa alcanzar el más perfecto estado de una moneda; y nosotros poseeríamos todas esas ventajas obligando al Banco a entregar el oro o la plata no acuñados de acuerdo con el patrón y el precio establecidos por la Casa de la Moneda a cambio de sus billetes, en vez de entregar guineas. De este modo, el papel nunca caería por debajo del valor del lingote de oro sin que a ello le siguiera una reducción de su cantidad. Para evitar un aumento del papel por encima del valor del lingote de oro, el Banco también debería estar obligado a entregar sus billetes a cambio del patrón oro a un precio de 3 l. 17 s. por onza. Para no crear demasiados problemas al Banco, la cantidad de oro que debería demandarse a cambio de los billetes al precio de la Casa de la Moneda de 3 l. 17 s. 10½ d., o la cantidad que debería venderse al banco a 3 l. 17 s., nunca debería ser inferior a veinte onzas. En otras palabras, el Banco debería estar obligado a comprar a 3 l. 17 s.[3] la onza cualquier cantidad de oro que se

[2] Este y los siguientes párrafos hasta el cierre de las comillas han sido extraídos de un panfleto titulado *Proposals for an Economical and Secure Currency* publicado por el autor en el año 1816.

[3] El precio de 3 l. 17 s. que aquí se menciona es, claro está, un precio arbitrario. Puede que haya una buena razón para fijarlo un poco por encima o por debajo. Al establecer esas 3 l. 17 s. sólo pretendo elucidar el principio. El precio debe fijarse de tal manera que el vendedor de oro prefiera vendérselo al Banco que llevarlo a la Casa de la Moneda para acuñarlo. La misma observación es aplicable a la cantidad indicada de veinte onzas. Podría haber una buena razón para fijarla en diez o en treinta.

le ofreciese que no fuera inferior a veinte onzas y a vender cualquier cantidad que se le demandase a 3 l. 17 s. 10½ d. Mientras tengan la facultad de regular la cantidad de sus billetes, no se derivará inconveniente alguno de tal regulación.

»Al mismo tiempo, debería concederse la libertad más perfecta a la exportación e importación de cualquier clase de lingotes de oro. El número de estas transacciones en lingotes de oro sería bastante reducido si el Banco regulase sus préstamos y sus emisiones de papel de acuerdo con el criterio que tantas veces he mencionado, es decir, el del precio del patrón metálico, sin tener en cuenta la cantidad absoluta de billetes en circulación.

»El propósito que persigo se alcanzaría en gran medida si el Banco estuviera obligado a entregar lingotes de oro sin acuñar a cambio de sus billetes al precio y patrón de acuñación, aunque no se viera en la necesidad de comprar ninguna cantidad de lingotes que se le ofreciera a los precios que se fijaran, especialmente si la Casa de la Moneda continuara abierta al público para acuñar moneda; ya que dicha regulación se sugiere simplemente para evitar que la variación del valor del dinero respecto del valor del oro sea superior a la insignificante diferencia entre los precios a los que el Banco compraría y vendería, y que daría lugar a una uniformidad del valor que se reconoce como muy deseable.

»Si el Banco limitase caprichosamente la cantidad de billetes, aumentaría su valor y podría parecer que el oro cae por debajo de los límites a los que, de acuerdo con mi propuesta, el Banco debería comprar. En ese caso, el oro podría llevarse a la Casa de la Moneda; y el dinero de allí extraído, al sumarse al circulante, tendría el efecto de reducir su valor, que se situaría de nuevo en el nivel del patrón, pero dicha operación no se haría de manera tan segura, ni tan económica, ni tan expedita como con los medios que yo propongo; a los que el Banco no podría plantear objeción alguna, pues a éste le interesa más abastecer la circulación con papel que obligar a otros a hacerlo con moneda.

»Bajo este sistema y con una circulación de moneda así regulada, el Banco nunca se vería en dificultades, exceptuando aquellas circunstancias excepcionales en las que un pánico general se apodera del país y todo el mundo desea poseer metales preciosos como el modo más conveniente de realizar o de ocultar su propiedad. No hay forma alguna *bajo ningún sistema* de que los Bancos puedan asegurarse contra tales situaciones de pánico; están sometidos a ellas por su propia naturaleza, pues en época alguna puede haber un banco o país que posea tanta cantidad de especie o de lingotes como para hacer frente a lo que los individuos de ese país tengan derecho a demandar. Aunque

se multiplicase muchas veces la cantidad de billetes de banco en circulación, si todos los individuos retiraran su saldo de los bancos el mismo día, sería imposible responder a semejante demanda. La crisis de 1797 no se desencadenó, como se ha supuesto, como consecuencia de los enormes anticipos que el Banco había hecho al Gobierno, sino debido a una situación de pánico de esta naturaleza. Ni el Banco ni el Gobierno tuvieron culpa alguna; fue el contagio de los temores infundados de la parte más temerosa de la sociedad lo que ocasionó la carrera hacia los bancos, y habría sucedido lo mismo si el Banco no hubiese concedido anteriormente anticipo alguno al Gobierno y aunque el Banco dispusiese del doble de su capital actual. Probablemente, si el Banco hubiese continuado pagando en efectivo, el pánico habría desaparecido antes de que hubiesen agotado sus reservas de moneda.

»Conocida la opinión de los directores del Banco en lo que respecta a las normas de emisión de papel moneda, puede decirse que éstos han ejercido sus poderes sin cometer grandes imprudencias. Es evidente que han seguido sus propios principios con extrema precaución. Con arreglo a la regulación actual, tienen el poder de aumentar o reducir el nivel de circulación en la medida en que lo estimen conveniente sin control alguno; una atribución que no debería conferirse ni al Estado ni a ningún organismo dentro de él, pues no es posible asegurar la uniformidad del valor de la moneda cuando su aumento o disminución depende únicamente de la voluntad de los emisores. No puede negarse que el Banco tiene el poder de reducir la circulación de dinero a sus límites más estrechos; ni siquiera pueden negarlo aquellos que coinciden con los directores en la opinión de que no tienen capacidad para aumentar indefinidamente su cantidad. Aunque estoy plenamente convencido de que va tanto contra los intereses como contra los deseos del Banco ejercer esta facultad en detrimento del público, lo cierto es que cuando observo las funestas consecuencias que pueden surgir de una repentina y gran reducción del dinero en circulación, así como de su aumento, no puedo sino desaprobar la facilidad con que el Estado ha puesto en manos del Banco una prerrogativa tan formidable.

»Las dificultades de los bancos provinciales antes de la restricción de los pagos en efectivo debieron de ser, en ocasiones, muy grandes. En todos los períodos de alarma o de supuesta alarma deben haberse encontrado en la necesidad de proveerse de guineas para estar preparados ante cualquier exigencia que pudiera presentarse. En tales ocasiones, las guineas se obtenían en el Banco a cambio de billetes de mayor denominación y un agente confidencial las trasladaba con el riesgo y coste que ello suponía para el banco regional.

Tras cumplir la función para la que estaban destinadas, volvían de nuevo a Londres, y probablemente se guardaban de nuevo en el Banco siempre que no hubieran sufrido una pérdida de peso tal que situase su valor por debajo del patrón legal.

»Si se adoptara el plan que ahora se propone, es decir, que los billetes del Banco se pagasen en lingotes de oro, sería necesario, bien extender dicho privilegio a los bancos regionales, bien hacer de los billetes del Banco una moneda de curso legal, en cuyo caso no se modificarían las leyes que conciernen a los bancos regionales, ya que estarían obligados, al igual que lo están ahora, a pagar sus propios billetes, cuando se les exigiera, con billetes del Banco de Inglaterra.

»El ahorro que se generaría al no exponer las guineas a una pérdida de peso derivada de la fricción a la que se ven sometidas en sus frecuentes traslados, al igual que el que se generaría al eliminar los gastos de envío, sería considerable; pero, con mucho, la mayor ventaja se derivaría de la oferta permanente de dinero en circulación que, tanto en Londres como en el resto del país, para hacer frente a los pagos más pequeños, provendría del uso de un medio más barato (el papel) en vez de uno costoso (el oro). De este modo, se permite que el país consiga todo el beneficio que pueda obtenerse del empleo productivo de un capital de esa cuantía. No tendríamos ninguna justificación para rechazar tamaño beneficio, a no ser que pudiera señalarse algún inconveniente específico en la adopción del medio más barato.»

El dinero circulante se halla en su estado más perfecto cuando consiste enteramente en papel moneda, pero en papel moneda de un valor igual al oro que declara representar. El uso de papel en lugar de oro sustituye el medio más caro por el más barato y permite al país, sin pérdida alguna para ningún individuo, cambiar todo el oro que anteriormente destinaba a este fin por materias primas, herramientas y alimentos, con cuyo uso aumentan tanto su riqueza como sus comodidades.

Desde un punto de vista nacional, no tiene importancia que sea el Gobierno o el Banco el emisor de este papel moneda bien regulado, ya que en su conjunto, independientemente de quién sea el emisor, será igualmente productor de riquezas; sin embargo, no sucede lo mismo desde el punto de vista de un individuo. En un país en el que el tipo de interés de mercado sea del 7% y en el que el Estado necesite para un determinado gasto 70.000 l. al año, sí es una cuestión importante para los individuos de ese país el que tengan que soportar impuestos para recaudar esas 70.000 l. o que éstas puedan obtenerse sin ellos. Supongamos que para equipar una expedición se necesite un

millón de libras; si el Estado emitiese un millón en papel y desplazase un millón en moneda, la expedición se equiparía sin carga alguna para el pueblo. Pero si un Banco emitiese un millón de papel y se lo prestase al Gobierno a un tipo del 7% retirando, así, un millón en moneda, se impondría al país un impuesto permanente de 70.000 l. al año; el pueblo pagaría el impuesto, el Banco lo recibiría y, en cualquier caso, la sociedad sería tan rica como antes. La expedición se habría equipado con la mejora de nuestro sistema, haciendo productivo un capital que vale un millón en forma de mercancías en lugar de permitir que permaneciese improductivo en forma de moneda; pero la ventaja siempre estará de parte de los emisores, y como el Estado representa al pueblo, si hubiera sido él y no el Banco el que hubiera emitido el millón, el pueblo se habría ahorrado el impuesto.

He comentado ya que para la riqueza colectiva de un país sería irrelevante quién fuese el emisor de moneda si existiese total seguridad de que no se abusaría de dicha facultad; y ahora acabo de demostrar que el público tendría un interés directo en que el emisor fuera el Estado y no una compañía de comerciantes o banqueros. Sin embargo, el peligro radica en que es más probable que se abuse de dicha facultad si ésta se encuentra en manos del Gobierno que si está en manos de una entidad bancaria. Una compañía, dicen, estará más sujeta al control de la ley, y aunque le interesara ampliar sus emisiones más allá de lo que la prudencia pudiera aconsejar, se vería limitada y controlada por el poder que los individuos tienen de reclamar lingotes de oro o especie. Se dice que este mismo control no se respetaría por mucho tiempo si fuera el Gobierno el que gozase del privilegio de emitir dinero; que el Gobierno estaría tentado a considerar el bienestar presente en lugar de la seguridad futura y que, por lo tanto, alegando motivos de conveniencia, acabaría inclinándose a eliminar los controles que limitan la cantidad de las emisiones.

Ésta sería una poderosa objeción bajo un Gobierno arbitrario, pero en un país libre, con una legislatura ilustrada, la facultad de emitir papel moneda con todos los controles necesarios de convertibilidad a voluntad del tenedor puede dejarse, con toda seguridad, en manos de comisionados nombrados para tal propósito y a los que se haría totalmente independientes del control de los ministros.

El fondo de amortización es manejado por comisionados responsables sólo ante el Parlamento, y la inversión de dinero confiada a su cargo prosigue con la más absoluta regularidad. ¿Qué razón puede haber para dudar de que las emisiones de papel moneda no serían reguladas con la misma fidelidad si se sometieran a un régimen semejante?

Puede decirse que aunque la ventaja que supone para el Estado, y por lo tanto para el público, emitir papel moneda es suficientemente manifiesta (puesto que cambiaría una parte de la deuda nacional cuyo interés paga el público por una deuda por la que no se paga interés alguno), dicha medida sería desventajosa para el comercio, pues impediría a los comerciantes tomar dinero prestado y obtener el descuento de sus letras, procedimiento por el cual se emite, en parte, el papel de los bancos.

Esto, sin embargo, significa suponer que no podría tomarse dinero prestado si el Banco no lo prestara, y que el tipo de interés y beneficio de mercado dependería de la cantidad de emisiones de dinero y del canal a través del cual se emitiera. Pero del mismo modo que un país no tendría escasez de paño, vino o cualquier otro bien si dispusiera de fondos para pagarlos, tampoco habría escasez de dinero para préstamos si los prestamistas ofrecieran una buena garantía y estuvieran dispuestos a pagar el tipo de interés de mercado.

En otra parte de esta obra [p. 67] he intentado demostrar que el valor real de un bien está regulado no por las ventajas accidentales que algunos de sus productores puedan disfrutar, sino por las dificultades reales a las que se enfrentan los productores menos favorecidos. Así es en lo que respecta al interés del dinero: éste no está regulado por el tipo al que el Banco va a prestar (sea un 5, un 4 o un 3%), sino por el tipo de beneficios que puede obtener por el empleo del capital que es totalmente independiente de la cantidad o del valor del dinero. Aunque el Banco preste uno, diez o cien millones, no alterará de modo permanente el tipo de interés; sólo alteraría el valor del dinero que fuese emitiendo. Para desempeñar la misma actividad, se requeriría en un caso 10 o 20 veces más la cantidad que se requiere en el otro. Por lo tanto, las solicitudes de dinero al Banco dependen de la comparación entre el tipo de beneficios que se puede obtener con la inversión de dicho dinero y el tipo al que el Banco está dispuesto a prestarlo. Si cargan un interés más bajo que el de mercado, podrán prestar cualquier cantidad de dinero; si cargan un interés superior, los únicos interesados en sus préstamos serán los derrochadores y los pródigos. Por eso vemos que cuando el interés del mercado supera el tipo del 5% al que el Banco concede uniformemente sus préstamos, la oficina de descuentos queda sitiada por los solicitantes, mientras que, por el contrario, cuando el tipo de mercado se coloca (aunque sea temporalmente) por debajo del 5% los empleados de dicha oficina no tienen nada que hacer.

Por lo tanto, la razón por la que se dice que en los últimos veinte años la Banca ha ayudado tanto al comercio facilitando dinero a los comerciantes radica en que durante todo ese período ha estado prestando dinero a un tipo de

interés inferior al de mercado; a un tipo de interés inferior al que los comerciantes habrían obtenido de tomar prestado su dinero en otra parte. Pero debo confesar que, en mi opinión, esto es una objeción contra su establecimiento más que un argumento a su favor.

¿Qué diríamos de un negocio que suministrara regularmente lana a la mitad de los fabricantes de paño a un precio inferior al de mercado?, ¿qué beneficio obtendría de ello la comunidad? No extendería nuestro comercio porque esa lana se habría comprando igualmente aunque se hubiese cobrado por ella el precio de mercado. No disminuirá el precio final del paño para el consumidor porque el precio, como ya he dicho antes, estaría regulado por el coste de producción de aquellos productores menos favorecidos. Su único efecto sería, entonces, elevar los beneficios de una parte de los fabricantes de paño por encima del tipo corriente y general de beneficios. Este negocio se vería privado de los beneficios que le corresponden, mientras que otra parte de la comunidad se vería beneficiada en la misma proporción. Ahora bien, ése es precisamente el efecto de nuestros establecimientos bancarios; la ley fija un tipo de interés inferior al del mercado, y a ese tipo el Banco debe prestar dinero o no hacerlo en absoluto. Dada la naturaleza de su establecimiento, disponen siempre de grandes fondos de los que sólo pueden disponer de esta manera, y una parte de los comerciantes, al poder contar con un instrumento comercial a un coste menor al de aquellos que han de atenerse sólo al precio de mercado, se beneficia injustamente en detrimento del país.

El volumen de negocio que puede desarrollar la comunidad en su totalidad depende de la cantidad de su capital, es decir, de las materias primas, maquinaria, alimentos, navíos, etc., empleados en su producción. Una vez que se haya establecido un papel moneda bien regulado, nada de esto puede aumentar ni disminuir por causa de las operaciones bancarias. Si, entonces, el Estado se dispusiera a emitir el papel moneda del país, aunque nunca descontara una letra o prestara un solo chelín al público, no se produciría alteración alguna en el volumen del comercio porque seguiríamos contando con la misma cantidad de materias primas, maquinaria, alimentos y barcos; además, es muy probable que la misma cantidad de dinero no se prestase siempre al 5%, el tipo fijado por la ley, cuando éste se encuentre por debajo del tipo de mercado, sino a un 6, 7 u 8%, resultado de una competencia justa en el mercado entre prestamistas y prestatarios.

Adam Smith habla de las ventajas que obtienen los comerciantes con el modo escocés, superior al inglés, de facilitar la adaptación al comercio por medio de cuentas en efectivo. Estas cuentas en efectivo son créditos conce-

didos por el banquero escocés a sus clientes que se añaden a las letras que les descuenta; pero es difícil percibir en qué consiste la ventaja de este sistema porque el banquero, a medida que anticipa el dinero y lo pone en circulación en una dirección, se ve privado de emitir una cantidad equivalente y ponerla en circulación en otra dirección distinta. Si toda la circulación admite sólo un millón de papel, únicamente se pondrá en circulación un millón, y tanto al banquero como al comerciante le sería indiferente que esta suma se emitiese por descuento de letras o que sólo lo fuera así una parte y el resto por medio de estas cuentas en efectivo.

Tal vez resulte necesario decir algunas palabras sobre la cuestión de los dos metales, el oro y la plata, que se emplean en la moneda, especialmente porque este tema parece confundir en la mente de mucha gente los simples y claros principios que a la misma atañen. «En Inglaterra —escribe el Dr. Smith— no se consideró el oro como moneda de curso legal hasta mucho tiempo después de haber sido acuñado. Ninguna ley o declaración oficial fijó la proporción entre los valores de las monedas de oro y plata, sino que se dejó al mercado. Si un deudor ofrecía pagar en oro, el acreedor podía rechazar completamente el pago, o aceptarlo a aquel valor sobre el que él y su deudor pudieran llegar a un acuerdo.»

En este estado de cosas es evidente que en algunas ocasiones una guinea podía valer 22 s. o más, y en otras 18 s. o menos, dependiendo completamente de la alteración del valor relativo de mercado del oro y la plata. Asimismo, todas las variaciones, tanto del valor del oro como del de la plata, se tasarían en la moneda de oro —parecería que la plata es invariable y que sólo el oro podría subir o bajar—. Así pues, aunque una guinea valiese 22 s. en vez de 18 s., podría ocurrir que el oro no hubiese alterado su valor; la variación podría haberse limitado a la plata y, por lo tanto, 22 s. podrían no tener más valor que el que antes tenían los 18 s. Y, al contrario, toda la variación podría haberse producido en el oro: una guinea cuyo valor era de 18 s. podría haber aumentado su valor a 22 s.

Si suponemos ahora que la moneda de plata se deprecia porque es recortada y porque ha aumentado en cantidad, una guinea podría valer 30 s. porque la plata en 30 s. de esa moneda envilecida podría no tener más valor que el oro contenido en una guinea. Si se le devolviese a la moneda de plata el valor establecido por la Casa de la Moneda, el valor de la moneda de plata subiría, pero parecería que el del oro hubiera disminuido, pues probablemente el valor de una guinea no sería mayor que el de esos buenos 21 chelines.

Si ahora se adoptara también el oro como moneda de curso legal y cada deudor pudiera optar libremente por saldar una deuda mediante el pago de

420 chelines o veinte guineas por cada 21 l. que debe, optará por aquella forma de pago que le permita saldar su deuda del modo más barato. Si con cinco *quarters* de trigo puede procurarse los lingotes de oro necesarios para que la Casa de la Moneda acuñe veinte guineas, y por la misma cantidad de trigo tantos lingotes de plata como para acuñar 430 chelines, preferirá pagar en plata porque pagando así su deuda obtendría una ganancia de diez chelines. Pero si, por el contrario, con esa cantidad de trigo pudiera obtener tanto oro como para acuñar veinte guineas y media, y tanta plata como para acuñar 420 chelines, preferirá naturalmente pagar su deuda en oro. Si la cantidad de oro que podría conseguir permitiese acuñar sólo veinte guineas, y la cantidad de plata 420 chelines, le sería completamente indiferente pagar su deuda en moneda de oro o de plata. Así pues, el que siempre se prefiera el oro para pagar las deudas no es debido al azar ni a que esté mejor dotado para servir de medio de curso legal en un país próspero, sino, sencillamente, porque el pago de las deudas en este metal resulta más ventajoso para el deudor.

Durante una larga etapa anterior a 1797, el año en el que se restringieron los pagos en metálico del Banco, el oro estaba tan barato en comparación con la plata que tanto al Banco de Inglaterra como a todos los deudores les convino comprar oro en el mercado, y no plata, con el propósito de enviarlo a acuñar a la Casa de la Moneda, pues les resultaba más barato pagar sus deudas en ese metal acuñado. Durante gran parte de este período la moneda de plata estuvo depreciada, pero como había cierto grado de escasez, de acuerdo con el principio que he explicado anteriormente, no llegó nunca a bajar de su valor corriente. A pesar de su depreciación, a los deudores les seguía interesando pagar en moneda de oro. De hecho, si la cantidad de esta moneda de plata depreciada hubiese sido enormemente grande o si la Casa de la Moneda hubiese emitido esas piezas depreciadas, puede que a los deudores les hubiese interesado más saldar sus deudas con este dinero depreciado, pero como su cantidad era limitada y mantenía su valor, el oro se convirtió en la práctica en el verdadero patrón monetario.

Nadie niega que esto ocurrió así, pero se ha llegado a afirmar que fue a causa de la ley que prohibía el uso de la plata como moneda de curso legal para saldar deudas que excediesen de 25 l., a menos que lo fuera por su peso de acuerdo con el patrón de la Casa de la Moneda.

Pero esta ley no impedía que ningún deudor pagara sus deudas, por muy grande que fuese su cuantía, en moneda de plata recién emitida por la Casa de la Moneda. Si el deudor no pagaba en ese metal, ello no se debía al azar ni a la obligación, sino a su libre elección: no le interesaba llevar plata a la

Casa de la Moneda; le interesaba llevar oro. Es probable que si la cantidad de esa plata devaluada en circulación hubiese sido enormemente grande, y fuese también moneda legal, una guinea habría vuelto a valer treinta chelines, pero habría sido el chelín depreciado el que habría perdido valor, no la guinea la que lo habría ganado.

Parece, pues, que mientras se admitió uno de los dos metales como moneda de curso legal para pagar deudas de cualquier cuantía, estuvimos sometidos a un cambio constante en la medida principal de valor. Algunas veces fue el oro, otras la plata, dependiendo completamente de las variaciones en el valor relativo de los dos metales; y el metal que no era el patrón en aquellos tiempos se fundía y retiraba de la circulación porque su valor en lingotes era superior a su valor en moneda. Esto era un inconveniente que era muy deseable remediar, pero el avance del progreso es tan lento que, aunque Locke ya lo había demostrado incuestionablemente y todos los estudiosos del tema de la moneda lo habían señalado desde entonces, nunca se adoptó un sistema mejor hasta la sesión del Parlamento de 1816 en la que se decretó que únicamente el oro sería moneda de curso legal para pagar cualquier suma que excediera de 40 chelines.

Parece que el Dr. Smith no ha reparado bien en el efecto de emplear dos metales como moneda de curso legal para saldar deudas de cualquier cuantía, puesto que afirma que «en realidad, mientras continúe existiendo una cierta proporción, legalmente regulada, entre los valores respectivos de dos diferentes metales acuñados, el valor del metal más precioso es el que regula el valor de toda la moneda». Puesto que el oro fue en su día el medio que más convino a los deudores para saldar sus deudas, pensaba que este metal poseía una cualidad inherente gracias a la cual regulaba, y siempre regularía, el valor de la moneda de plata.

Con la reforma de la moneda de oro en 1774, una guinea nueva recién salida de la Casa de la Moneda se cambiaría sólo por veintiún chelines depreciados, pero durante el reinado del Rey Guillermo, cuando la moneda de plata se encontraba precisamente en la misma situación, una guinea nueva y recién salida de la Casa de la Moneda se cambiaba por treinta chelines. Buchanan observa al respecto que «aquí tenemos un hecho de lo más singular sobre el cual las teorías corrientes de la moneda no dan cuenta alguna: en un momento dado la guinea se intercambia por treinta chelines, su valor intrínseco en una moneda de plata devaluada, y más adelante la misma guinea vale sólo veintiuno de esos chelines devaluados. Está claro que la situación de la moneda ha debido sufrir un gran cambio entre estos dos diferentes períodos; cambio en relación al cual la hipótesis del Dr. Smith no ofrece ninguna explicación».

En mi opinión, se trata de una dificultad que puede resolverse fácilmente comparando este diferente estado del valor de la guinea en los tiempos mencionados con las diferentes *cantidades* de moneda de plata depreciada en circulación. En el reinado del Rey Guillermo, el oro no era moneda legal; sólo poseía un valor convencional. Probablemente, todos los grandes pagos se realizaban en plata, sobre todo porque el papel moneda y las operaciones bancarias no se comprendían bien. La cantidad de esta moneda de plata desvalorizada superaba la cantidad de moneda de plata que se habría mantenido en circulación si sólo se hubiera utilizado dinero no desvalorizado; y, por consiguiente, además de envilecerse, se depreció. Pero en el período siguiente, cuando se estableció el oro como moneda legal, cuando también se empezó a pagar con billetes de banco, la cantidad de moneda de plata desvalorizada no superó la cantidad de moneda de plata nueva procedente de la Casa de la Moneda que habría circulado si no hubiera habido moneda de plata desvalorizada; por ello, aunque la moneda estaba envilecida, no se depreció. La explicación de Buchanan es algo diferente: cree que una moneda subsidiaria no está sujeta a depreciación, aunque sí lo está la moneda principal. Durante el reinado del Rey Guillermo, la plata era la moneda principal, y por ello estaba sujeta a depreciación. En 1774 era una moneda subsidiaria, y por ello mantuvo su valor. Sin embargo, la depreciación de una moneda no depende de que ésta sea la divisa subsidiaria o principal; depende únicamente de que exista una cantidad excesiva[4].

[4] Lord Lauderdale ha afirmado recientemente en el Parlamento que con la existente regulación sobre la Casa de la Moneda la Banca no podría pagar sus billetes en metal porque el valor relativo de los dos metales es tal que a todos los deudores les interesaría pagar sus deudas con plata y no con moneda de oro, cuando la ley concede el derecho a todos los acreedores del Banco a exigir oro a cambio de sus billetes de banco. Este oro, opina su Señoría, podría exportarse muy ventajosamente, y en ese caso sostiene que el Banco, para mantener su oferta, estaría obligado a comprar oro constantemente con una prima y a venderlo a la par. Si cualquier otro deudor pudiera pagar en plata, Lord Lauderdale estaría en lo cierto, pero no podrá hacerlo si su deuda excede de 40 s. Esto limitaría la cantidad de moneda de plata en circulación (si el Gobierno no se hubiera reservado la potestad de parar la acuñación de ese metal cuando lo considerara necesario) porque si se acuñase demasiada plata se hundiría en relación al valor del oro y nadie la aceptaría como pago de una deuda que excediera los 40 chelines salvo que se le ofreciera alguna compensación por su menor valor. Para pagar una deuda de 100 l. se necesitarían cien soberanos o billetes de banco hasta una cantidad de 100 l.; pero si hubiera demasiada plata en circulación, se requerirían 105 l. en moneda de plata. Por lo tanto, existen dos restricciones a la cantidad excesiva de moneda de plata: en primer lugar, la restricción directa que el Gobierno puede interponer en cualquier momento para impedir una mayor acuñación; en segundo lugar, la falta de interés del público de llevar plata a la Casa de la Moneda, si pudiera hacerlo, porque si esa plata se acuñase no circularía al valor de la Casa de la Moneda sino al valor de mercado.

No pueden oponerse muchas objeciones a un señoreaje moderado sobre la acuñación de moneda, especialmente sobre aquella moneda que se utiliza para realizar los pagos más pequeños. Generalmente, la moneda aumenta su valor en la cuantía total del señoreaje, y, por lo tanto, se trata de un impuesto que no afecta en modo alguno a los que lo pagan, siempre que no haya una cantidad excesiva de moneda. No obstante, debe señalarse que en un país en el que se ha establecido el papel moneda, aunque el emisor estuviese obligado a pagar en metal si así lo demandase el tenedor, tanto los billetes como la moneda podrían depreciarse en la cuantía total del señoreaje sobre esa moneda que es la única de curso legal, antes de que la restricción que limita la circulación de papel empiece a actuar. Si el señoreaje sobre la moneda de oro fuera, por ejemplo, del 5%, la moneda, por una emisión abundante de billetes de banco, podría depreciarse realmente en un 5% antes de que a los tenedores les interesara demandar moneda con el fin de fundirla en lingotes; una depreciación a la que nunca quedaríamos expuestos si no se cargase señoreaje alguno sobre la moneda de oro o, si se permitiese un señoreaje, si los tenedores de billetes de banco pudiesen demandar lingotes y no moneda a cambio de ellos al precio de la Casa de la Moneda de 3 l. 17 s. 10½ d. Por lo tanto, salvo que el Banco se vea obligado a pagar sus billetes en lingotes o en moneda según sea la voluntad del tenedor, la última ley que permite un señoreaje del 6%, o de cuatro peniques la onza sobre la moneda de plata, pero que establece que el oro debe acuñarse en la Casa de la Moneda sin recargo alguno es, quizá, la más apropiada, pues es la que impedirá del modo más eficaz cualquier variación innecesaria de la moneda.

CAPÍTULO XXVIII

SOBRE EL VALOR RELATIVO DEL ORO, EL CEREAL Y EL TRABAJO EN LOS PAÍSES RICOS Y POBRES

«El oro y la plata, al igual que el resto de los bienes —dice Adam Smith—, buscan de forma natural aquel mercado en el que se paga por ellos el mejor precio; y, generalmente, el mejor precio por las cosas se obtiene en aquel país que se halla en mejores condiciones de pagarlo. El trabajo, debe recordarse, es el precio que en última instancia se paga por todo, y en los países en los que el trabajo está igualmente bien remunerado su precio monetario será proporcional a lo que cueste la subsistencia del trabajador. Pero el oro y la plata se intercambiarán naturalmente por una mayor cantidad de provisiones en un país rico que en uno pobre; en un país en el que éstas abundan que en uno en el que no lo hacen.»

Sin embargo, al igual que el oro y la plata y muchas otras cosas, el cereal es un bien, y si, por lo tanto, todos los bienes tienen un alto valor de cambio en un país rico, el cereal no debe ser una excepción. Por ello, podemos decir sin riesgo a equivocarnos que el cereal se intercambia por una gran cantidad de dinero porque es caro y que, asimismo, el dinero se intercambia por una gran cantidad de cereal porque también es caro, lo que equivale a decir que el cereal es caro y barato al mismo tiempo. Ningún principio está más firmemente establecido en economía política que el que explica que lo que impide a un país rico aumentar su población a la misma tasa que un país pobre es la creciente dificultad de procurarse alimentos. Esa dificultad debe necesariamente aumentar el precio relativo de los alimentos y fomentar su impor-

tación. ¿Cómo es posible, entonces, que el dinero o el oro y la plata se intercambien por una mayor cantidad de cereal en los países ricos que en los pobres? Únicamente en los países ricos, donde el cereal es caro, inducen los terratenientes al órgano legislativo a prohibir la importación de cereal. ¿Quién ha oído hablar alguna vez de una ley para impedir la importación de productos del suelo en América o en Polonia? La naturaleza ha excluido de hecho su importación dada la relativa facilidad con que se producen en aquellos países.

¿Cómo, entonces, puede ser cierto que «exceptuando el cereal y aquellas otras especies vegetales que produce el trabajo del hombre todas las demás clases de producción primaria, el ganado, las aves, la caza de todo tipo, fósiles y minerales extraídos de la tierra, etc., se encarezcan naturalmente a medida que progresa la sociedad»? ¿Por qué sólo deberían excluirse el cereal y las otras especies vegetales? El error que comete el Dr. Smith a lo largo de toda su obra es suponer que el valor del cereal es constante, que aunque el valor de las demás cosas pueda aumentar, el valor del cereal nunca puede hacerlo. El cereal, según su opinión, tiene siempre el mismo valor porque siempre alimentará al mismo número de personas. Del mismo modo podría decirse que el paño tiene siempre el mismo valor porque con él siempre se hará el mismo número de abrigos. ¿Qué tiene qué ver el valor con la capacidad de alimentar o vestir?

El cereal, como cualquier otro bien, tiene en cada país su precio natural; es decir, el precio necesario para su producción y sin el cual no se cultivaría; es este precio el que regula su precio de mercado y el que determina la conveniencia de exportarlo a otros países. Si en Inglaterra se prohibiera la importación de cereal, su precio natural subiría a 6 l. el *quarter,* mientras que en Francia su precio se situaría en la mitad. Si en ese momento se levantara la prohibición a la importación, el cereal bajaría en el mercado inglés no a un precio de entre 6 y 3 l., sino en última instancia y de modo permanente al precio natural de Francia; es decir, el precio al que podría ofrecerse el cereal al mercado inglés procurando los beneficios ordinarios y corrientes del capital en Francia, y permanecería en ese precio independientemente de que Inglaterra consumiera cien mil o un millón de *quarters.* Si la demanda de Inglaterra fuera de esa última cantidad, probablemente el precio natural del cereal se incrementaría en Francia debido a la necesidad en la que se encontraría este país de recurrir a tierras de peor calidad para satisfacer esa demanda; no cabe duda de que ello afectaría también al precio del cereal en Inglaterra. Lo que mantengo es que es el precio natural de los bienes del país exportador el que en última instancia regula los precios a los que deben ser vendidos esos bienes en el país importador, siempre que no sean objeto de monopolio.

Pero el Dr. Smith, que tan hábilmente ha defendido su doctrina de que en última instancia es el precio natural de los bienes el que regula su precio de mercado, ha imaginado un caso en el que cree que el precio de mercado no estaría regulado ni por el precio natural del país exportador ni por el del país importador. «Reducid la riqueza real de Holanda o de Génova —dice— manteniendo invariable el número de sus habitantes; reducid su capacidad para abastecerse en países lejanos, y el precio del cereal, en lugar de hundirse con esa reducción en la cantidad de plata que necesariamente debe acompañar dicha decadencia, bien como causa o bien como efecto, aumentará hasta alcanzar un precio de hambre.»

En mi opinión, lo que ocurriría sería exactamente lo contrario: la reducción general de la capacidad adquisitiva de los holandeses o genoveses podría deprimir durante algún tiempo el precio del cereal por debajo de su precio natural en el país del que se exportase, así como en los países en los que se importase. Pero resulta del todo imposible que pudiera llegar a subir por encima de ese precio. Sólo sería posible aumentar la demanda y el precio del cereal por encima de su precio anterior incrementando la riqueza de los holandeses o los genoveses, y eso ocurriría sólo por un lapso limitado de tiempo salvo que surgieran nuevas dificultades en la producción.

Sobre este asunto observa el Dr. Smith además que «cuando nos faltan bienes de primera necesidad debemos prescindir de las cosas superfluas cuyo valor, del mismo modo que aumenta en tiempos de riqueza y prosperidad, se hunde en tiempos de pobreza y miseria». No cabe duda de que esto es cierto, pero continúa diciendo que «con los bienes de primera necesidad ocurre de otro modo. Su precio real, la cantidad de trabajo que se puede adquirir o comprar con ellos, aumenta en épocas de pobreza y miseria y disminuye en períodos de riqueza y prosperidad; épocas siempre de gran abundancia, porque de otro modo no podrían ser tiempos de riqueza y prosperidad. El cereal es un bien de primera necesidad, la plata es un bien superfluo».

Aquí hay dos enunciados que no tienen conexión el uno con el otro; el primero de ellos se refiere a que bajo las circunstancias supuestas, el cereal adquirirá más trabajo, lo cual no se discute. El otro, que el cereal se vendería a un precio monetario más alto, es decir, que se intercambiaría por más plata, es un enunciado erróneo. Podría ser cierto si al mismo tiempo el cereal fuera escaso, si no se hubiera procurado la oferta habitual; pero en este caso, el cereal es abundante; no se supone que se importa una cantidad menor a la habitual ni que se requiere una cantidad mayor. Para adquirir cereal, los holandeses o los genoveses necesitan dinero, y para obtener ese dinero están

obligados a vender sus bienes superfluos. Son el valor de mercado y el precio de estos bienes superfluos los que caen, y en comparación, el valor del dinero parece aumentar; pero esto no tenderá ni a elevar la demanda de cereal ni a disminuir el valor del dinero, las dos únicas causas que pueden hacer aumentar el precio del cereal. Es posible que haya gran demanda de dinero debido a una necesidad de crédito o a otras causas y que, en consecuencia, se encarezcan en relación al cereal, pero no es posible apoyarse en ningún principio justo para sostener que bajo tales circunstancias el dinero sería barato, y por lo tanto que el precio del trigo habría de subir.

Cuando hablamos del alto o bajo valor del oro, de la plata o de cualquier otro bien en los diferentes países, deberíamos mencionar siempre el medio del que nos servimos para estimarlo, pues de lo contrario no podríamos vincular idea alguna a dicha proposición. Así, cuando se dice que el oro es más caro en Inglaterra que en España, si no se menciona mercancía alguna, ¿a qué se refiere esa aseveración? Si el cereal, las aceitunas, el aceite, el vino y la lana son más baratos en España que en Inglaterra, el oro, estimado en dichas mercancías, es más caro en España. Si, del mismo modo, los artículos de ferretería, el azúcar, el paño, etc., están a un precio más bajo en Inglaterra que en España, entonces, estimado en esas mercancías, el oro es más caro en Inglaterra. De ese modo, el oro puede parecer más caro o más barato según sea el medio que elija a su capricho el observador para estimar su valor. Como Adam Smith ha considerado que el cereal y el trabajo son la medida universal del valor, mide naturalmente el valor relativo del oro por la cantidad de esos dos objetos que pueden intercambiarse por él y, consiguientemente, cuando habla del valor relativo del oro en dos países, entiendo que se refiere al valor estimado en cereal y trabajo.

Pero hemos visto que si utilizamos el cereal como medida, el oro puede tener un valor muy diferente en dos países. Me he esforzado en demostrar que dicho valor será bajo en los países ricos y alto en los países pobres. Adam Smith no lo cree así; en su opinión, el valor del oro, medido en cereal, es más alto en los países ricos. Pero sin entrar a examinar qué opinión es la correcta, cualquiera de ellas vale para demostrar que el oro no tiene por qué ser necesariamente más barato en aquellos países que poseen minas, aunque éste sea un postulado que defiende Adam Smith. Supongamos que Inglaterra posee minas de oro y que la afirmación de Adam Smith de que el oro tiene un valor mayor en los países ricos es correcta, aunque el oro fluiría de forma natural desde Inglaterra hacia el resto de países a cambio de mercancías; de ahí no se seguiría que el oro fuera más barato en Inglaterra, en comparación con el

cereal y el trabajo, que en esos países. No obstante, en otro lugar Adam Smith afirma que los metales preciosos son más baratos en España y Portugal que en otras partes de Europa debido a que estos países poseen casi en exclusiva las minas que los producen. «Polonia, país en el que sigue existiendo un sistema feudal, es a día de hoy un país tan pobre como lo era antes del descubrimiento de América. *Sin embargo, el precio monetario del cereal ha aumentado.* El valor real de los metales preciosos ha disminuido en Polonia del mismo modo que en otras partes de Europa. Por consiguiente, allí ha debido aumentar su cantidad igual que en otros lugares, *y casi en la misma proporción que la producción anual de la tierra y el trabajo.* Sin embargo, este aumento en la cantidad de esos metales no parece haber aumentado esa producción anual, como tampoco parece haber mejorado la industria y la agricultura del país ni la condición de sus habitantes. España y Portugal, esos países que poseen las minas, son probablemente, después de Polonia, las dos naciones más pobres de Europa. No obstante, el valor de los metales preciosos *debe ser menor en España y Portugal* que en cualquier otra parte de Europa, sobrecargados no sólo con los costes del flete y el seguro, sino con los gastos que se derivan del contrabando, dado que su exportación está prohibida o sometida al pago de impuestos. *Por consiguiente, en proporción a la producción anual de la tierra y del trabajo, su cantidad debe ser mayor* en esos países que en cualquier otro país de Europa; sin embargo, aquellos países son más pobres que la mayor parte del continente. Aunque el sistema feudal ha sido abolido en España y Portugal, el sistema que le ha sucedido no es mucho mejor.»

Me parece que el argumento del Dr. Smith es el siguiente: el oro, cuando se estima en cereal, es más barato en España que en otros países, y la prueba de ello es no que otros países entreguen cereal a España a cambio de oro, sino que esos países entregan paño, azúcar y los productos de ferretería a cambio de ese metal precioso.

CAPÍTULO XXIX

IMPUESTOS PAGADOS POR EL PRODUCTOR

El Sr. Say exagera enormemente los inconvenientes que se derivan de recaudar un impuesto sobre los bienes manufacturados en un estadio inicial y no en uno posterior de su producción. Los fabricantes, observa, por cuyas manos va pasando sucesivamente la mercancía, tienen que emplear más fondos al verse obligados a adelantar un impuesto que, a menudo, supone una dificultad considerable para un fabricante de capital y crédito limitados. No puede hacerse objeción alguna a esta observación.

Otro de los inconvenientes de los que se ocupa es que, como consecuencia del anticipo del impuesto, los beneficios de tal adelanto deben cargarse al consumidor, y que de ese impuesto adicional el Tesoro no obtiene ventaja alguna.

Sin embargo, no puedo estar de acuerdo con el Sr. Say en esta última objeción. Supongamos que el Estado necesita recaudar de manera *inmediata* 1.000 l. y que para ello grava por ese importe a un fabricante que durante los siguientes doce meses no podrá cargarlo al consumidor en el producto final. Como consecuencia de tal dilación, se verá obligado a cobrar un precio adicional por sus bienes, no de 1.000 l., la cuantía del impuesto, sino probablemente de 1.100 l., de las cuales 100 l. representan el interés de las 1.000 l. que ha anticipado. Pero a cambio de esas 100 l. adicionales que paga el consumidor, obtiene un beneficio real en tanto en cuanto el pago del impuesto que el Gobierno exigía de forma inmediata y que, en definitiva, debe pagar ha sido pospuesto un año; por lo tanto, se le ha dado una oportunidad de prestar al productor que las necesitara 1.000 l. al 10%, o a cualquier otra tasa de interés que se hubiese acordado. Mil cien libras pagaderas al final de un año

cuando el dinero está a un interés del 10% no valen más que 1.000 l. pagaderas de inmediato. Si el Gobierno retrasara el cobro del impuesto por un año hasta completarse el ciclo de producción del bien, es posible que se viera obligado a emitir letras del Tesoro que devengarían intereses, pagando por el interés tanto como el consumidor se ahorraría en el precio, salvo, claro está, aquella parte del precio que el productor esté autorizado, como consecuencia del impuesto, a sumar a sus propias ganancias reales. Si por los intereses de las letras del Tesoro el Gobierno hubiese pagado un 5%, se ahorraría un impuesto de 50 l. no emitiéndolas. Si el productor tomara prestado el capital adicional a un 5% y cargara al consumidor un 10%, también habría ganado por el anticipio un 5% adicional sobre sus beneficios habituales, de forma que tanto el productor como el Gobierno ganarían o ahorrarían exactamente la suma que pagase el consumidor.

El Sr. Simonde, en su excelente obra *De la Richesse Commerciale,* siguiendo la misma línea de razonamiento que el Sr. Say, ha calculado que un impuesto de 4.000 francos pagado originariamente por un productor cuyos beneficios se situaran en una tasa moderada del 10%, si el bien manufacturado pasara sólo por las manos de cinco personas diferentes, elevaría su valor para el consumidor hasta 6.734 francos. Este cálculo resulta de suponer que aquel que anticipara primero el impuesto recibiría del siguiente productor 4.400 francos, que, a su vez, recibiría del siguiente 4.840 francos, añadiéndose en cada fase un 10% de su valor. Todo esto suponiendo que el valor del impuesto se acumularía a un interés compuesto; no al tipo del 10% anual sino a una tasa absoluta del 10% en cada estadio del proceso. La opinión del Sr. de Simonde sería correcta si entre el primer adelanto del impuesto y la venta al consumidor del bien gravado transcurrieran cinco años; pero si sólo transcurre un año, una remuneración de 400 francos dará lugar, en lugar de a 2.734, a un beneficio al 10% anual a todos aquellos que hayan contribuido al anticipo del impuesto, independientemente de que el bien haya pasado por las manos de cinco o de cincuenta productores.

CAPÍTULO XXX

DE LA INFLUENCIA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA SOBRE LOS PRECIOS

El coste de producción es el que, en última instancia, debe regular el precio de los bienes y no, como a menudo se ha dicho, la relación entre la oferta y la demanda. La relación entre la oferta y la demanda puede afectar durante un tiempo al valor de mercado de un bien hasta que aumente o disminuya su oferta según aumente o disminuya la demanda; pero este efecto tendrá sólo una duración temporal.

Disminuid el coste de producción de los sombreros y, aunque su demanda se duplique, triplique o cuadruplique, al final su precio caerá al nivel de su nuevo precio natural. Disminuid el coste de la vida reduciendo el precio natural de los alimentos y del vestido, bienes que necesita el hombre para vivir, y los salarios terminarán por caer aunque la demanda de trabajadores hubiese aumentado significativamente.

La opinión de que el precio de los bienes depende exclusivamente de la relación de la oferta y la demanda o de la demanda y la oferta ya casi se ha convertido en un axioma de la economía política que en esa disciplina ha dado origen a muchos errores. Ha sido esa misma opinión la que ha llevado a Buchanan a mantener que los salarios no se ven afectados por un aumento o una disminución en el precio de las subsistencias, sino únicamente por la demanda y la oferta de trabajo, y que un impuesto sobre los salarios no haría que éstos aumentasen porque no alteraría la proporción de la demanda de trabajadores en relación a la oferta [p. 178].

No puede decirse que la demanda de un bien ha aumentado si no se adquiere o consume una cantidad adicional de dicho bien, y aun así, bajo tales

circunstancias, es posible que aumente su valor monetario. Así pues, si el valor monetario disminuyera, aumentaría el precio de todos los bienes, pues todos los competidores estarían dispuestos a gastar más dinero que antes en su adquisición; pero aunque su precio aumentara un 10 o un 20%, si no se compra más que antes, creo que no podría afirmarse que la variación en el precio de dicho bien fue causada por el aumento de su demanda. Su precio natural, su coste monetario de producción, se vería realmente alterado por el valor alterado del dinero, y sin incremento alguno de la demanda, el precio del bien se ajustaría de forma natural a ese nuevo valor.

«Hemos visto —dice el Sr. Say—, que el coste de producción determina el precio más bajo al que pueden caer los bienes; el precio por debajo del cual no pueden mantenerse por mucho tiempo, pues en ese caso la producción disminuiría o cesaría por completo» (vol. II, p. 26).

Más adelante afirma que habiendo aumentado la demanda de oro en mayor medida que la oferta desde el descubrimiento de las minas, «su precio en bienes, en vez de caer en proporción de diez a uno, ha caído sólo en proporción de cuatro a uno», es decir, en vez de caer en la misma proporción en la que lo había hecho su precio natural, cayó en la proporción en que la oferta supera a la demanda[1]. «*El valor de cualquier bien aumenta siempre en proporción directa a la demanda y en proporción inversa a la oferta.*»

El conde de Lauderdale expresa la misma opinión: Con respecto a las variaciones de valor a las que es susceptible cualquier bien valioso, si suponemos por un momento que toda sustancia poseyera un valor intrínseco y fijo que permitiera cambiarla por una cantidad dada de un valor equivalente, constantemente y en cualquier circunstancia; en ese caso, el grado de valor de todos los bienes, estimado de acuerdo con ese patrón fijo, variaría según la proporción entre la cantidad de dichos bienes y de su demanda, y cualquier bien estaría sujeto a variaciones en su valor como consecuencia de cuatro circunstancias diferentes:

1. «Estará sometido a un incremento de su valor debido a una disminución de su cantidad».

[1] [«] Si con la cantidad de oro y de plata que existe en la actualidad se destinaran estos metales únicamente a la fabricación de utensilios y adornos, serían más abundantes y mucho más baratos de lo que lo son hoy. En otras palabras, al intercambiarlos por cualquier otra clase de bienes, deberíamos estar obligados a dar proporcionalmente una mayor cantidad de ellos. Pero como una gran cantidad de estos metales se utiliza para acuñar monedas, y como esa parte no se utiliza para ningún otro propósito, queda menos cantidad que destinar a adornos y joyas; esa escasez aumenta su valor [»]; Say, vol. I, p. 316. Véase también nota de la p. 78.

2. «A una disminución de su valor debido a un aumento en su cantidad».
3. «Podría experimentar un aumento de su valor debido a un aumento de la demanda».
4. «Su valor podría descender por una caída de la demanda».

Como, no obstante, se verá claramente que ningún bien puede poseer un valor fijo e intrínseco que le permita actuar como medida de valor de otros bienes, la humanidad está obligada a seleccionar, como medida práctica del valor, aquello que menos susceptible parece a esas cuatro fuentes de variación *que son las únicas causas de la alteración del valor.*

Por consiguiente, cuando en el lenguaje corriente expresamos el valor de cualquier bien, éste puede variar de un momento a otro como consecuencia de ocho contingencias diferentes:

1. «Debido a las cuatro circunstancias mencionadas anteriormente, con respecto al bien del cual queremos expresar su valor».
2. «Debido a esas mismas cuatro circunstancias respecto al bien que hemos adoptado como medida de valor»[2].

Esto es verdad en lo que a los bienes monopolizados se refiere y, sin duda alguna, en lo relativo al precio de mercado de todos los demás bienes durante un tiempo limitado. Si la demanda de sombreros se duplicara, el precio aumentaría inmediatamente, pero ese aumento sería sólo temporal salvo que el coste de producción de los sombreros o su precio natural subieran. Si el precio natural del pan cayera un 50% debido a un gran descubrimiento en la ciencia de la agricultura, la demanda no aumentaría significativamente, pues nadie desearía más cantidad que la necesaria para satisfacer sus necesidades, y como la demanda no aumentaría, tampoco lo haría la oferta porque no se oferta un bien por el simple hecho de que pueda ser producido, sino porque existe una demanda para él. Por lo tanto, aquí tenemos un caso en el que la oferta y la demanda apenas han variado o, si han aumentado, lo han hecho en la misma proporción, y aun así el precio del pan habrá disminuido un 50% en un momento en el que el valor del dinero también ha permanecido invariable.

Los bienes sujetos a monopolio, bien sea por un individuo o por una compañía, varían conforme a la ley que ha expuesto Lord Lauderdale: bajan en

[2] *An Inquiry into the Nature and Origin of the Public Wealth*, p. 13.

la proporción en la que los vendedores aumentan su cantidad y aumentan en proporción al afán de los compradores por adquirirlos. Su precio no tiene una conexión necesaria con su valor natural, pero los precios de los bienes que están sometidos a la competencia y cuya cantidad puede aumentarse en cualquier grado moderado dependerán, en última instancia, no del estado de la demanda y de la oferta, sino del aumento o disminución de su coste de producción.

CAPÍTULO XXXI

SOBRE LA MAQUINARIA

En el presente capítulo voy a investigar la influencia de la maquinaria sobre los intereses de las diferentes clases sociales, cuestión de gran importancia que no ha sido llevada nunca por caminos que conduzcan a resultados ciertos y satisfactorios. Me importa mucho declarar mis opiniones sobre este asunto, porque después de una mayor reflexión sobre ellas han experimentado un cambio considerable; y aunque creo que no he publicado nada acerca de la maquinaria de lo que tenga necesidad de retractarme, ni haya sostenido de otro modo doctrinas que tengo ahora por erróneas, constituye, sin embargo, una obligación para mí someter a examen mis opiniones actuales, así como las razones en que las apoyo.

Desde que puse mi atención en los problemas de la economía política, he sido de la opinión de que la introducción de la maquinaria en cualquier ramo de la producción, en tanto que efectúa un ahorro de trabajo, constituye un bien general, aunque ocasiona algunos de los inconvenientes que acompañan a la mayor parte de los cambios de capital y trabajo de una industria a otra. Me parecía que, puesto que los terratenientes percibían las mismas rentas en dinero, se beneficiarían con la reducción de precio de algunas de las mercancías en que gastaban esas rentas, y que esa reducción de precio sería siempre consecuencia del empleo de la maquinaria. El capitalista, pensaba yo, se beneficiaría eventualmente de la misma manera. El que descubría la máquina y la empleaba primero útilmente gozaría de una ventaja excepcional, haciendo grandes beneficios durante algún tiempo; pero a medida que la máquina se hiciese de uso general, el precio de la mercancía producida descendería por efecto de la competencia hasta su coste de producción; cuando el

capitalista obtuviese los mismos beneficios en dinero que antes, entonces participaría, como consumidor, de las ventajas generales, al serle posible disponer, con los mismos ingresos en dinero, de una cantidad mayor de comodidades y satisfacciones. Creía yo también que la clase de los trabajadores se beneficiaría igualmente con el empleo de la maquinaria, puesto que podrían adquirir más mercancías con los mismos salarios en dinero, y pensaba que no tendría lugar ninguna reducción de salarios, porque el capitalista tendría el poder de demandar y emplear la misma cantidad de trabajo que antes, aunque pudiera ser necesario emplearla en la producción de una mercancía nueva o, al menos, distinta. Si por perfeccionamiento de la maquinaria se consiguiese, con la misma cantidad de trabajo, cuadruplicar el número de medias, mientras que su demanda se doblase solamente, es indudable que la industria de las medias tendría que prescindir de algunos trabajadores; pero como el capital que los empleaba no ha dejado de existir y sería ventajoso para sus poseedores emplearlo productivamente, me parecía a mí que se destinaría a la producción de alguna otra mercancía útil para la sociedad y para la cual hubiese demanda; estaba entonces, y aun lo estoy ahora, impresionado profundamente por la verdad de la observación de Adam Smith de que «en todas las personas el deseo de alimento está limitado por la estrecha capacidad del estómago humano, mientras que el deseo de las comodidades y los ornamentos de una casa, el ajuar, trajes y mobiliario doméstico parece no conocer límite alguno». Por tanto, puesto que me parecía que habría la misma demanda de trabajo que antes y que los salarios no bajarían, pensaba yo que la clase de los trabajadores, lo mismo que las demás clases, participarían de las ventajas derivadas de la baratura general de las mercancías que resulta del uso de la maquinaria.

Éstas eran mis opiniones, y continúan inalteradas en lo que se refiere al terrateniente y al capitalista; pero estoy convencido de que la sustitución de la maquinaria por el trabajo humano es frecuentemente muy perjudicial a los intereses de los trabajadores.

Mi error provenía de suponer que, cuando aumentaba la renta neta de una sociedad, tenía que aumentar también su renta bruta; sin embargo, se presentan ahora razones convincentes de que el fondo de donde sacan sus ingresos los terratenientes y capitalistas puede aumentar, mientras disminuye el fondo del que dependen principalmente los salarios de la clase trabajadora; de donde se deduce, si estoy en lo cierto, que la misma causa que puede aumentar la renta neta de un país puede ocasionar un exceso de población y empeorar la condición de los trabajadores.

Supongamos que un capitalista emplea un capital de 20.000 l. y que las

dedica a un negocio de cultivo y a una manufactura de artículos de primera necesidad. Supondremos, además, que 7.000 l. de éstas se invierten en capital fijo, esto es, en edificios, instrumentos, etc., y que el resto, 13.000 l., se emplean en capital circulante para sostenimiento de trabajadores. Supongamos también que los beneficios sean un 10% y, por ende, que cada año el capital se pone en su estado de eficiencia inicial y produce un beneficio de 2.000 l.

Cada año el capitalista comienza sus operaciones teniendo en su poder alimentos y artículos de primera necesidad por valor de 13.000 l., los cuales vende en su totalidad y por esa suma de dinero a sus trabajadores en el transcurso del año, y durante este mismo tiempo paga esa misma suma en concepto de salarios; al final de año vuelven a su posesión alimentos y artículos necesarios por valor de 15.000 l., de las cuales 2.000 las consume él mismo y dispone de ellas como más le guste o convenga. En lo que se refiere a estos productos, su renta bruta es de 15.000 l., y su renta neta, de 2.000. Supongamos ahora que al año siguiente emplea la mitad de sus hombres en construir una máquina y la otra mitad en producir alimentos y artículos necesarios como siempre. Durante este año pagaría él la suma de 13.000 l. en salarios, como antes, y vendería a sus trabajadores una suma igual de alimentos y artículos necesarios; pero ¿qué sucedería al año siguiente?

Mientras se construyó la máquina, sólo se produjo la mitad de la cantidad acostumbrada de alimentos y artículos necesarios y, por tanto, la mitad del valor de aquella cantidad que se producía antes. La máquina valdría 7.500 l., y los alimentos y artículos producidos, otras 7.500; así que el capital sería el mismo que anteriormente, pues, sumándole las 7.000 l. de capital fijo inicial, tendríamos los 20.000 del capital total, más las 2.000 de beneficios. Después de deducir esta última suma para sus gastos, le quedarían, como capital circulante, 5.500 l. para realizar las operaciones ulteriores; por tanto, su poder para emplear trabajadores se habría reducido de 13.000 l. a 5.500, y, como consecuencia, todo el trabajo se empleaba antes con 7.500 l. que tiene que quedar sobrante.

La cantidad reducida de trabajo que el capitalista puede emplear ahora tiene que producir, con ayuda de la máquina, y después de las deducciones para su reparación, un valor igual a 7.500 l., o sea, tiene que reemplazar el capital circulante con un beneficio de 2.000 l. sobre el capital total; pero si ocurre así, si los ingresos netos del capitalista no disminuyen, ¿qué le importa que sus ingresos brutos sean 3.000, 10.000 o 15.000 libras?

En este caso, pues, aunque el producto neto no disminuya de valor, y

aunque su poder para adquirir otras mercancías aumente considerablemente, el producto bruto se habrá reducido de un valor de 15.000 l. a un valor de 7.500; y como la capacidad de mantenimiento de la población y de empleo de trabajadores depende siempre de la producción bruta de una nación y no de su producción neta, habrá necesariamente una disminución en la demanda de trabajo, la población llegará a ser excesiva y la situación de las clases trabajadoras será de una gran pobreza y miseria.

Sin embargo, como la capacidad de ahorrar rentas, para sumarlas al capital, depende de la eficiencia de los ingresos netos para satisfacer las necesidades del capitalista, nunca dejará de seguir a la reducción de precio debida a la introducción de maquinaria el que con las mismas necesidades se aumenten los medios de ahorrar, aumentándose así la facilidad de transformar la renta en capital. Pero con cada aumento de capital se empleará un número mayor de trabajadores, y, por tanto, una parte de la gente despedida del trabajo en el primer momento volvería a ser empleada; y si el aumento de la producción, a consecuencia del empleo de la maquinaria, fuese tan grande que suministrase en la forma de producto neto la misma cantidad de alimentos y artículos de necesidad como la que existía antes en la forma de producto bruto, habría la misma posibilidad de emplear a toda la población y, por ende, no habría necesariamente un exceso de ella.

Todo lo que deseo demostrar es que el descubrimiento y uso de la maquinaria puede ir acompañado de una disminución de la producción bruta; y siempre que ocurra esto, será perjudicial para la clase trabajadora, pues alguno de los que la componen ha de ser despedido de su empleo, y la población llegará a ser excesiva, comparada con el fondo destinado a darle ocupación.

El caso que he supuesto es el más sencillo que se puede elegir; pero no habría diferencia en el resultado si suponemos que la maquinaria fuese empleada en alguna manufactura, por ejemplo, en una fábrica de paños o de géneros de algodón. En la fábrica de paños se produciría menos después de la introducción de la maquinaria, pues una parte de la cantidad producida, que se destinaba al pago de un número mayor de trabajadores, no la necesitaría ya el que los empleaba. A consecuencia del uso de la maquinaria, le sería necesario reproducir un valor igual solamente al consumido junto con los beneficios de todo el capital; 7.500 l. pueden hacer esto tan efectivamente como lo hacían antes 15.000 l., no difiriendo el caso en nada del ejemplo anterior. Puede decirse, sin embargo, que la demanda del paño podría ser tan grande como antes, y puede preguntarse: «¿De dónde vendría la oferta?». Pero habría que preguntar también: «Y la demanda ¿quién la formaba?». Pues los cultiva-

dores y otros productores de artículos de primera necesidad, que empleaban sus capitales en producir esos artículos, como medio de obtener el paño; ellos dan cereal y otros artículos necesarios al fabricante de paños, y él los emplea en darlos a sus trabajadores por el paño que le fabrican.

Pero este comercio cesaría: el fabricante de paño no necesita ya los alimentos y vestidos de los trabajadores que ha despedido, y dispone al mismo tiempo de menos paño para vender. Los cultivadores y otros, que sólo producían artículos de primera necesidad como medio para un fin, no podrían obtener el paño con esa aplicación de sus capitales, y, por tanto, tendrían que emplear esos capitales en producirlo ellos mismos o prestarlos a otros para que suministrasen la mercancía verdaderamente deseada; y aquellas otras mercancías para cuya adquisición no existen recursos o que no tienen demanda dejarán de producirse. Esto nos conduce, pues, al mismo resultado: la demanda de trabajo disminuiría y las mercancías necesarias para el sostenimiento del trabajo se producirían en menor abundancia.

Si estas opiniones con correctas, se sigue:

1.º Que la invención y el uso de la maquinaria conducen siempre a un aumento del producto neto del país, aunque puede que no aumente el valor de ese producto neto, y seguramente no lo hará en un breve intervalo de tiempo.
2.º Que un aumento del producto neto del país es compatible con una disminución del producto bruto, y que los motivos para emplear maquinaria son siempre suficientes para asegurar su empleo si aumenta el producto neto, aunque puede, y ocurre así muchas veces, disminuir la cantidad y el valor del producto bruto.
3.º Que la opinión mantenida por la clase trabajadora de que el empleo de la maquinaria es frecuentemente perjudicial para sus intereses no está fundada en un prejuicio ni en un error, sino que se ajusta a los principios más correctos de la economía política.
4.º Que si los medios de producción, perfeccionados a consecuencia del uso de la maquinaria, aumentasen el producto neto del país en grado tal que no disminuyesen el producto bruto (entiendo siempre cantidad de mercancías y no valor), entonces mejoraría la situación de todas las clases sociales. El terrateniente y el capitalista mejorarían no sólo por el aumento de su renta y beneficios, sino por las ventajas resultantes de gastar la misma renta y beneficios en mercancías reducidas de valor considerablemente, mientras que la situación de la clase trabajadora se-

ría muy mejorada: primero, debido a la mayor demanda de sirvientes domésticos, segundo, por el estímulo para el ahorro de los ingresos, que suministrarían tal abundancia de producto neto, y tercero, por la mayor baratura de todos los artículos de consumo en que gastan sus salarios.

Independientemente de la consideración de la invención y uso de la maquinaria, a lo que acabamos de dirigir nuestra atención, a la clase trabajadora le afecta la manera como se gasta la renta neta del país, aunque se gaste en todos los casos para la satisfacción y goce de aquellas personas que están justamente autorizadas para hacerlo.

Si un terrateniente o un capitalista gasta sus ingresos, a la manera de un antiguo barón, en sostener gran número de dependientes o servidores domésticos, dará empleo a un número mayor de trabajadores que si gasta aquéllos en vestidos o muebles costosos, en carruajes, caballos o en procurarse otros lujos cualesquiera.

En ambos casos los ingresos netos serían los mismos, y también los ingresos brutos; pero los primeros estarían representados por mercancías distintas. Si mis ingresos son de 10.000 l., casi la misma cantidad de trabajo productivo se emplearía si yo las gasto en vestidos y muebles costosos, etc., que en alimentos y vestidos ordinarios del mismo valor. Sin embargo, si gasto mis ingresos en la primera serie de mercancías, no se emplearía, *a consecuencia de ello*, más trabajo: gozaría de mis muebles y mis vestidos, que se agotarían; pero si mi deseo es tener sirvientes domésticos, y empleo parte de mis 10.000 l. en comprar alimentos y vestidos para alimentarlos y vestirlos, la demanda de trabajo que creen estas compras se añade a la demanda anterior de sirvientes, y este aumento en la demanda de trabajo provendría de mi elección en la manera de gastar mis ingresos. Por tanto, como a los trabajadores les importa mucho la demanda de trabajo, les importa mucho también que se aparte tanto como sea posible la aplicación de los ingresos en gastos de objetos de lujo, para destinar lo más posible al sostenimiento de sirvientes domésticos.

Del mismo modo, cuando un país está en guerra y se ve en la necesidad de sostener grandes flotas y ejércitos, emplea muchos más hombres de los que empleará cuando la guerra termine y los gastos anuales a que ella obliga cesen.

Si durante la guerra no me reclamasen un impuesto de 500 l. para destinarlo al sostenimiento de soldados y marinos, podría yo probablemente gastar esta parte de mis ingresos en muebles, vestidos, libros, etc., y sea que lo gaste en una forma o en otra, se emplearía la misma cantidad de trabajo, pues los

alimentos y vestidos de soldados y de los marinos requieren la misma cantidad de trabajo para producirlos que las mercancías más lujosas; pero en el caso de la guerra habría una demanda adicional de hombres como soldados y marinos, y, por ende, una guerra que se sostiene con las rentas y no con el capital del país es favorable al aumento de la población.

Cuando a la terminación de la guerra pueda nuevamente gastar todos mis ingresos y lo haga, como antes, en comprar vino, muebles y otros artículos de lujo, los hombres que sostenía antes y que reclamaba la guerra quedarían sin ocupación y, por su efecto sobre el resto de la población y su competencia por los empleos, harán descender nuevamente los salarios y perjudicarán realmente a la clase trabajadora.

Existe otro caso, que debe ser señalado, de la posibilidad de un aumento de la renta neta de un país, y aun de la renta bruta, con disminución de la demanda de trabajo: es cuando se sustituye el trabajo humano por la fuerza animal. Si empleaba en mi granja 100 hombres, y si veo que puedo destinar los alimentos de 50 hombres a tener caballos, con los cuales obtenga una cantidad mayor de productos del suelo, después de deducir los intereses del capital invertido en la compra de los caballos, entonces sería ventajoso para mí hacer esa sustitución, y la haría realmente; pero esto no sería ventajoso para los hombres, y a no ser que mis ingresos aumentasen tanto que me hiciesen posible dar nuevamente empleo a los hombres sustituidos por los caballos, es evidente que quedaría sobrante algo de la población y la condición de los trabajadores empeoraría. Es evidente que esos trabajadores sobrantes no pueden emplearse en la agricultura; pero si el producto de la tierra aumentase con la sustitución realizada, podrían emplearse en las manufacturas o como sirvientes domésticos.

Espero que los juicios que he hecho no conducirán a nadie a la conclusión de que no debe fomentarse el empleo de la maquinaria. Para aclarar el principio, he supuesto que la maquinaria perfeccionada era *súbitamente* descubierta y ampliamente utilizada; pero la verdad es que estas invenciones se hacen gradualmente y actúan más bien en el sentido de proporcionar nuevos empleos al capital, que se ahorra y acumula, que en el de desviar el capital de sus actuales inversiones.

Con cada aumento del capital y de la población subirá el precio de las subsistencias, por ser más difícil su producción. La consecuencia de un alza de las subsistencias será una subida de los salarios, y toda subida de salarios origina una tendencia a que el capital ahorrado se destine, en proporción mayor que antes, al empleo de la maquinaria. La maquinaria y el trabajo están con

competencia constante, y aquélla no puede emplearse muchas veces hasta que los salarios suben.

En América y en otros muchos países, donde resulta fácil proveerse de alimentos, no existe un estímulo tan grande para el empleo de la maquinaria como en Inglaterra, donde los alimentos son caros y cuesta mucho trabajo producirlos. La misma causa que eleva los salarios no eleva el valor de las máquinas, y, por tanto, con cada aumento de capital se destina una mayor proporción de éste al empleo de maquinaria. La demanda de trabajo continuará aumentando con cada aumento de capital, pero no en proporción a este aumento; la razón de aquel aumento a éste decrecerá[1].

He advertido antes que el aumento de los ingresos netos, estimados en mercancías, que es siempre una consecuencia del progreso de la maquinaria, conducirá a nuevos ahorros y acumulaciones. Se recordará que estos ahorros son anuales y que tienen que crear un fondo mucho mayor que los ingresos brutos perdidos con la invención de la maquinaria, lo que hará aumentar la demanda de trabajo hasta que sea tan grande como antes; la situación de los trabajadores será todavía más mejorada por el aumento de los ahorros que será posible con el aumento de los ingresos netos.

Nunca será prudente desanimar el empleo de la maquinaria en un Estado, pues si no se permite al capital el máximo de renta neta que debe proporcionar el uso de la maquinaria allí, será llevado al extranjero, y esto tiene que perjudicar más a la demanda de trabajo que el uso de la maquinaria, por mucho que éste se generalice, pues mientras el capital se emplee en el país,

[1] «La demanda de trabajo depende del aumento del capital circulante, no del fijo. Si la proporción entre ambos tipos de capital es la misma en todo tiempo y lugar, entonces ciertamente se sigue que el número de trabajadores empleados es proporcional a la riqueza del Estado. Pero tal aserto no tiene visos de probabilidad. A medida que se cultivan las artes y se extiende la civilización, el capital fijo guarda una porporción cada vez mayor con respecto al circulante. La cantidad de capital fijo invertido en la producción de una pieza de muselina británica es como mínimo cien veces y probablemente mil veces mayor que el invertido en la producción de una pieza similar de muselina de la India. Y la proporción de capital circulante es cien o mil veces menor. Es sencillo concebir que bajo ciertas circunstancias la totalidad del ahorro anual de una población laboriosa puede añadirse al capital fijo, en cuyo caso su impacto en el incremento de la demanda de mano de obra será nulo.»

Barton, *On the Condition of the Labouring Classes of Society*, p. 16.

Creo que no es fácilmente concebible que un incremento del capital no vaya seguido en ninguna circunstancia de un aumento en la demanda de trabajo; lo más que puede decirse es que la demanda aumentará a una tasa decreciente. Pienso que el Sr. Barton ha adoptado en la obra citada un enfoque correcto acerca de algunos de los efectos que una cantidad creciente de capital fijo ejerce sobre la condición de las clases trabajadoras. Su ensayo contiene mucha información valiosa.

tiene que crear algo de demanda de trabajo. La maquinaria no puede usarse sino con la cooperación de hombres, y no puede ser construida sin que otros hombres contribuyan a ello con su trabajo. Invirtiendo en maquinaria parte del capital, habrá una disminución progresiva de la demanda de trabajo; exportando el capital al extranjero, la demanda de trabajo se aniquilará completamente.

Además, los precios de las mercancías se regulan por su coste de producción; de modo que, empleando maquinaria perfeccionada, esos costes se reducen y pueden, por tanto, venderse en los mercados extranjeros a más bajo precio. Si un país rechaza el uso de la maquinaria, mientras los demás lo estimulan, aquel país estará obligado a exportar dinero metálico, a cambio de los bienes extranjeros, hasta que los precios de sus bienes desciendan y se igualen con los de los otros países. Al cambiar aquél sus mercancías contra las de éstos, daría el producto de dos días de trabajo contra el producto de uno, y estos cambios desventajosos serían consecuencia de su propia conducta, pues las mercancías que exporta y que le cuestan dos días de trabajo costarían uno solo si no rechazase el uso de la maquinaria, de la cual se sirven sus más advertidos vecinos.

CAPÍTULO XXXII

LAS OPINIONES DE MALTHUS SOBRE LA RENTA DE LA TIERRA

Aunque ya se ha tratado con alguna extensión la naturaleza de la renta en anteriores páginas de esta obra, me considero, no obstante, obligado a señalar algunas opiniones sobre la cuestión que me parecen equivocadas y que considero de la máxima importancia, puesto que se apoyan en los escritos de un autor que es actualmente la persona a quien más deben algunas ramas de la ciencia económica. Me siento feliz con la oportunidad que se me brinda aquí de expresar mi admiración por el *Ensayo sobre la Población* del Sr. Malthus. Los ataques de los adversarios de esta gran obra sólo han servido para demostrar su fuerza, y estoy convencido de que su justa reputación aumentará con el cultivo de esa ciencia de la que constituye un eminente exponente. El Sr. Malthus ha explicado también satisfactoriamente los principios de la renta de la tierra, y ha demostrado que ésta aumenta o disminuye en proporción a las ventajas relativas de la fertilidad o de la situación de las diferentes tierras en cultivo, arrojando así mucha luz sobre numerosos aspectos relacionados con el tema de la renta que antes o no se conocían o no se comprendían bien. Sin embargo, creo que ha incurrido en algunos errores que, dada su autoridad en estas materias, me parece necesario señalar, aunque su característica sinceridad hace esa tarea menos desagradable. Uno de estos errores consiste en suponer que la renta de la tierra constituye una ganancia neta y una nueva creación de riqueza.

No estoy de acuerdo con todas las opiniones del Sr. Buchanan en lo que concierne a la renta de la tierra, pero con las que se expresan en el párrafo siguiente, citado por el Sr. Malthus, lo estoy completamente; y, por lo tanto, discrepo de los comentarios del Sr. Malthus sobre ellas.

«Según esta opinión, la renta no puede constituir ninguna adición general a la riqueza de la comunidad, puesto que el excedente neto en cuestión no es más que un ingreso transferido de una clase a otra; y por la mera circunstancia de cambiar así de manos, está claro que no puede surgir fondo alguno del que pagar impuestos. El ingreso que se paga por la producción de la tierra existe ya en las manos de los que adquieren esa producción; y, si el precio de las subsistencias fuese menor, todavía permanecería en sus manos, donde sería tan posible gravarlo como cuando a causa de un precio mayor se transfiere al propietario de la tierra.»

Después de varias observaciones sobre la diferencia entre producción primaria y bienes manufacturados, el Sr. Malthus pregunta: «¿Es posible, entonces, de acuerdo con el Sr. de Sismondi, considerar la renta como el producto único del trabajo, que posee un valor puramente nominal y que es un mero resultado de ese aumento de precio que un vendedor obtiene como consecuencia de un privilegio especial?; o ¿debemos considerar con el Sr. Buchanan que no contribuye a la riqueza nacional y que no es sino una transferencia de valor ventajosa solamente para los terratenientes y perjudicial en la misma medida para los consumidores?»[1].

Al tratar la cuestión de la renta [pp. 69-70] he expresado ya mi opinión sobre este asunto, y tan sólo me queda ahora añadir que la renta, tal como yo entiendo esa palabra, supone una creación de valor pero no una creación de riqueza. Si el precio del cereal, debido a la dificultad de producir alguna porción del mismo, aumentase de 4 l. a 5 l. por *quarter,* un millón de *quarters* valdrían entonces 5.000.000 l. en lugar de 4.000.000 l., y como este cereal se intercambiará no sólo por más dinero sino también por más cantidad de cualquier otro bien, los poseedores contarán con una cantidad mayor de valor. Como consiguientemente nadie tendrá menos, la sociedad en su conjunto estará en posesión de un valor mayor, y, en ese sentido, la renta de la tierra es una creación de valor. Pero este valor es sólo nominal, no añade nada a la riqueza; es decir, a los artículos de primera necesidad, comodidades o placeres de la sociedad. Tendremos exactamente la misma cantidad de bienes y no más; los mismos millones de *quarters* de cereal que antes. Sin embargo, el efecto de haber sido tasado el cereal a 5 l. por *quarter* en vez de a 4 l. sería el de transferir una parte del valor del cereal y de los bienes de las manos de los anteriores dueños a las de los terratenientes. La renta es, pues, creación de valor, pero no creación de

[1] *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent,* p. 15.

riqueza; no añade nada a los recursos de un país, no le permite sostener flotas y ejércitos, pues el país dispondría de mayores fondos si sus tierras fueran de mejor calidad y pudiese emplear el mismo capital sin generar una renta.

Por lo tanto, debe admitirse que tanto el Sr. Sismondi como el Sr. Buchanan (puesto que sus opiniones son sustancialmente las mismas) estaban en lo cierto cuando consideraban la renta como un valor puramente nominal que no produce aumento alguno en la riqueza nacional; como una mera transmisión de valor, ventajosa únicamente para los terratenientes y perjudicial en la misma medida para el consumidor.

En otra parte de su *Inquiry* señala el Sr. Malthus que «evidentemente la causa inmediata de la renta de la tierra es el exceso de precio por encima del coste de producción al que se vende en el mercado la producción primaria», y en otro lugar dice «que las causas del alto precio de la producción primaria son tres:

»Primera y principal, la calidad de la tierra en virtud de la cual puede obtenerse una mayor cantidad de bienes de primera necesidad de la que se requiere para el sustento de las personas empleadas en la tierra.

»En segundo lugar, esa cualidad peculiar que tienen los bienes de primera necesidad de crear su propia demanda o de aumentar el número de demandantes en proporción a la cantidad de esos bienes producidos.

»Y, en tercer lugar, la escasez relativa de las tierras más fértiles». Evidentemente, al hablar del alto precio del cereal, el Sr. Malthus no se refiere al precio por *quarter* o por *bushel,* sino más bien al exceso de precio por encima del coste de producción al que se venderá el total de la producción, incluyendo siempre en el término «coste de producción» los beneficios tanto como los salarios. Ciento cincuenta *quarters* de cereal a 3 l. 10 s. el *quarter* le procurarán al terrateniente una mayor renta que cien *quarters* a 4 l., siempre que en ambos casos el coste de producción fuera el mismo.

Por consiguiente, no puede decirse que un precio alto, si utilizamos la expresión en este sentido, es una causa de la renta; no se puede decir «que, evidentemente, la causa inmediata de la renta es el exceso de precio por encima del coste de producción al que se vende en el mercado la producción primaria», ya que ese exceso es, en sí mismo, renta. El Sr. Malthus ha definido la renta como «aquella parte del valor de la producción total que queda para el propietario de la tierra una vez pagados todos los gastos de cualquier tipo propios de su cultivo, e incluyendo los beneficios del capital empleado estimados con arreglo a la tasa corriente y ordinaria de beneficios del capital agrícola en ese momento». Ahora bien, cualquiera que sea la suma por la que se venda,

es renta monetaria; se trata de aquello a lo que se refiere el Sr. Malthus como «el exceso de precio por encima del coste de producción al que se vende en el mercado la producción primaria», y, por lo tanto, en una investigación sobre las causas que pueden elevar el precio de la producción primaria en comparación con el coste de producción, lo que estamos estudiando son las causas que pueden elevar la renta.

Con respecto a la primera causa a que atribuye el Sr. Malthus el aumento de la renta, a saber, «aquella calidad de la tierra en virtud de la cual puede obtenerse una mayor cantidad de bienes de primera necesidad de la que se requiere para el sustento de las personas empleadas en la tierra», el autor hace las siguientes observaciones: «Seguimos deseando averiguar por qué el consumo y la oferta son tales que hacen que el precio exceda tanto del coste de producción, y la causa principal es, evidentemente, la *fertilidad* de la tierra al producir los bienes de primera necesidad. Disminuid esta abundancia, disminuid la fertilidad del suelo, y el exceso disminuirá; reducidlos aún más, y desaparecerá por completo». Es cierto que el exceso de bienes de primera necesidad disminuirá y desaparecerá, pero ésa no es la cuestión. La cuestión es si el exceso de su precio sobre el coste de producción disminuirá y desaparecerá, porque es de esto de lo que depende la renta monetaria. ¿Tiene el Sr. Malthus razón al deducir que, dado que el exceso de cantidad disminuirá y desaparecerá, «la causa del *elevado precio* de los bienes de primera necesidad sobre el coste de producción debe hallarse en su abundancia, en vez de en su escasez, y que no sólo es esencialmente diferente del elevado precio que producen los monopolios artificiales sino del elevado precio de aquellos productos de la tierra, no relacionados con la alimentación, que pueden denominarse monopolios necesarios y naturales?».

¿No existe circunstancia alguna bajo la cual poder reducir la fertilidad de la tierra y la abundancia de su producción sin provocar una disminución del exceso de precio sobre el coste de producción, es decir, una disminución de la renta? Si la hay, la proposición del Sr. Malthus es demasiado universal, ya que me parece que establece como un principio general, verdadero en cualquier circunstancia, que la renta subirá con un aumento de la fertilidad de la tierra y bajará con una disminución de su fertilidad.

El Sr. Malthus tendría, sin duda, razón si en una explotación agrícola determinada, a medida que la tierra produjera cada vez más, se pagara al terrateniente una parte mayor de la producción total; pero lo que ocurre es exactamente lo contrario: cuando sólo se cultiva la tierra más fértil, el terrateniente se lleva la parte más pequeña del total de la producción, al igual que el valor más pequeño; sólo cuando se requiere el cultivo de las tierras de calidad inferior para

alimentar a una población que crece, aumentan progresivamente tanto la parte de la producción total que se lleva el terrateniente como el valor que recibe.

Supongamos que la demanda fuera de un millón de *quarters* de cereal y que éstos fueran el producto de la tierra actualmente en cultivo. Supongamos ahora que la fertilidad de toda la tierra disminuyera de tal modo que esas mismas tierras produjeran sólo 900.000 *quarters*. Siendo la demanda de un millón de *quarters*, el precio del cereal aumentaría y sería necesario recurrir al cultivo de la tierra de calidad inferior antes que si la tierra de calidad superior hubiera continuado produciendo un millón de *quarters*. Pero es esta necesidad de poner en cultivo tierras de inferior calidad la que origina el aumento de la renta, y la elevará aunque la cantidad de cereal recibida por el propietario se vea reducida. La renta, debe recordarse, no es proporcional a la fertilidad absoluta de la tierra en cultivo, sino a su fertilidad relativa. Sea cual sea la causa que conduzca al capital a una tierra de inferior calidad, siempre elevará la renta de la tierra mejor, puesto que la causa de la renta es, como ha demostrado el Sr. Malthus en su proposición tercera, «la escasez relativa de la tierra más fértil». El precio del cereal aumentará naturalmente con la dificultad para producir las últimas partes de éste, y el valor de toda la cantidad producida en una finca determinada aumentará aunque su cantidad disminuya; pero como el coste de producción no aumentará en la tierra más fértil, pues el total de los salarios y los beneficios mantendrá siempre el mismo valor[2], es evidente que el exceso de precio por encima del coste de producción, o, en otras palabras, la renta, aumentará con la fertilidad reducida de la tierra a no ser que se vea contrarrestada con una gran reducción del capital, de la población y de la demanda. Por lo tanto, no parece que la proposición del Sr. Malthus sea correcta: la renta no aumenta o disminuye inmediata y necesariamente con el aumento o la reducción de la fertilidad de la tierra, pero el aumento de su fertilidad permite que dicha tierra pueda pagar en algún momento futuro una renta mayor. Aquellas tierras de escasa fertilidad no podrán nunca originar renta alguna; las tierras de fertilidad moderada pueden procurar una renta moderada a medida que la población aumente, y las tierras muy fértiles procurarán siempre una renta elevada. Pero una cosa es tener capacidad para generar una renta alta y otra muy distinta pagarla realmente. La renta puede

[2] Véanse las páginas 100-101 en las que he intentado demostrar que, cualquiera que sea la facilidad o dificultad que pueda darse en la producción del cereal, el conjunto de los salarios y los beneficios tendrá el mismo valor. Cuando los salarios aumentan, lo hacen siempre a expensas de los beneficios, y cuando bajan, los beneficios suben.

ser menor en un país en el que las tierras son extremadamente fértiles que en un país en el que las tierras procuran unos rendimientos moderados, puesto que la renta es proporcional no a la fertilidad absoluta sino a la fertilidad relativa al valor de la producción, no a su abundancia[3].

El Sr. Malthus supone que la renta de la tierra que procura aquellos productos específicos que podemos denominar monopolios naturales y necesarios se halla regulada por un principio esencialmente diferente del que regula la renta de la tierra que procura los bienes de primera necesidad. Opina que es la escasez de los primeros la causa de una renta alta, pero que es la abundancia de los segundos lo que produce el mismo efecto.

No creo que esta distinción esté bien fundada, puesto que seguramente subiría la renta de la tierra que produce vinos raros como la de las tierras de cereal, aumentando la abundancia de su producción si, al mismo tiempo, aumentase la demanda de este bien particular; y sin un aumento similar de la demanda, una oferta abundante de cereal haría bajar en vez de subir la renta de la tierra dedicada al cereal. Cualquiera que sea la naturaleza de la tierra, la renta elevada depende del precio alto de la producción; pero, dado ese precio alto, la renta debe ser alta en proporción a la abundancia y no a la escasez.

No tenemos ninguna necesidad de producir permanentemente ninguna cantidad mayor de un bien de la que se demanda. Si accidentalmente se produjera una cantidad mayor, caería por debajo de su precio natural y, consiguientemente, no cubriría el coste de producción, incluyendo en dicho coste los beneficios corrientes y ordinarios del capital. Así, se controlaría la oferta hasta que se adecuara a la demanda y el precio de mercado subiera hasta el nivel de su precio natural.

Me parece que el Sr. Malthus está demasiado inclinado a pensar que la población sólo aumenta mediante una provisión previa de alimentos —«que son los alimentos los que crean su propia demanda»—, que proporcionando primero los alimentos se estimulan los matrimonios, en vez de considerar que en el progreso general de la población influye el aumento del capital, la con-

[3] El Sr. Malthus ha señalado en una publicación reciente que en este párrafo lo he malinterpretado porque él no quería decir que la renta aumenta inmediata y necesariamente con el aumento o la reducción de la fertilidad de la tierra. Si esto es así, desde luego que le he malinterpretado. Las palabras del Sr. Malthus son: «Disminuid esta abundancia, disminuid la fertilidad del suelo, y el exceso (de renta) disminuirá; disminuidla aún más y desaparecerá». El Sr. Malthus no expresa esta proposición de forma condicional, sino absoluta. Estoy en contra de lo que yo creía que él sostenía, a saber, que una disminución de la fertilidad del suelo era incompatible con un aumento de la renta.

siguiente demanda de trabajo y el aumento de los salarios; y que la producción de alimentos no es más que el efecto de esa demanda.

La situación del trabajador mejora dándole más dinero o cualquier otro bien en el que se paguen los salarios y que no haya visto disminuido su valor. El crecimiento de la población y el aumento de los alimentos serán generalmente los efectos, pero no el efecto necesario, de unos salarios altos. La mejora en la condición del trabajador como consecuencia del aumento del valor de lo que se le paga no lo obliga necesariamente a casarse y asumir la carga de una familia —con toda probabilidad dedicará una parte de su mayor salario a abastecerse abundantemente de alimentos y bienes de primera necesidad—; con el resto podría, si así lo deseara, adquirir cualquier bien que contribuya a su satisfacción —sillas, mesas y artículos de ferretería, o mejores ropas, azúcar y tabaco—. Por lo tanto, su mayor salario no tendrá otro efecto que aumentar la demanda de algunos de esos bienes, y como la clase trabajadora no aumentará materialmente, sus salarios continuarán permanentemente en un nivel alto. Pero aunque ésta pudiera ser la consecuencia de unos salarios elevados, lo cierto es que los deleites de la vida doméstica son tales que en la práctica vemos que, invariablemente, a la mejora de las condiciones de los trabajadores le sigue un aumento de la población; pero es sólo por esa razón por la que, salvo la insignificante excepción que ya hemos mencionado, se crea una nueva y mayor demanda de alimentos. Por lo tanto, esta demanda es el efecto de un aumento del capital y de la población, pero no la causa —es sólo porque el gasto de la sociedad va en esa dirección por lo que el precio de mercado de los bienes de primera necesidad supera su precio natural, y por lo que se produce la cantidad de alimentos requeridos—; pero también se debe a que el número de personas aumenta, por lo que los salarios vuelven a caer.

¿Qué razón puede tener un agricultor para producir más cereal del que realmente se demanda cuando la consecuencia de ello sería una caída de su precio de mercado por debajo de su precio natural, y seguidamente una privación de parte de sus beneficios al reducirlos por debajo de la tasa general? «Si —dice Malthus— los bienes de primera necesidad, los productos más importantes de la tierra, no tuvieran la propiedad de crear un incremento de la demanda proporcionado a su mayor cantidad, dicha mayor cantidad produciría una caída en su valor de cambio[4]. Por muy abundante que pueda ser la

[4] ¿De qué mayor cantidad habla el Sr. Malthus?, ¿quién debe producirla?, ¿quién puede tener una razón para producirla antes de que exista demanda para esa mayor cantidad?

producción del país, su población puede mantenerse estacionaria, y esta abundancia sin la demanda correspondiente y con un precio del trabajo muy alto medido en términos de cereal que naturalmente se produciría en esas circunstancias podría reducir el precio de la producción primaria, al igual que el precio de los bienes manufacturados, al nivel del coste de producción.»

Podría reducir el precio de la producción primaria al coste de producción. ¿Es que alguna vez, por algún período de tiempo, se encuentra por encima o por debajo de este precio? ¿No afirma el propio Sr. Malthus que eso no ocurre nunca? «Espero —dice— que el lector sepa disculpar mi insistencia al presentarle bajo diversas formas la doctrina de que el cereal, en relación con la cantidad realmente producida, se vende a su precio necesario, lo mismo que los bienes manufacturados, porque considero que es una verdad de la mayor importancia que ha sido descuidada por los economistas, por Adam Smith y por todos aquellos autores que afirman que la producción primaria se vende siempre a precio de monopolio.»

«Así, puede considerarse que todos los países de una extensión considerable poseen una serie gradual de máquinas para la producción de cereal y materias primas en la cual se incluyen no sólo todas las diversas cualidades de la tierra pobre, que abundan por lo general en todos los territorios, sino también la maquinaria inferior que puede decirse que es empleada para forzar cada vez más la producción de las buenas tierras. A medida que el precio de la producción primaria, continúa aumentando, se van utilizando sucesivamente esas máquinas inferiores, y a medida que continúa cayendo el precio de la producción primaria, se prescinde sucesivamente de ellas. El ejemplo aquí utilizado sirve para demostrar al mismo tiempo *la necesidad del precio real del cereal para la producción real* y el diferente efecto que tendría una gran reducción en el precio de un producto manufacturado determinado y una gran reducción en el precio de la producción primaria»[5].

[5] *Inquiry*, etc. «En todo país que progresa, el precio medio del cereal nunca es superior al necesario para que continúe el incremento medio de la producción»; *Observations*, p. 21.

«Al emplear capital nuevo en la tierra para abastecer las necesidades de una población en aumento, bien se destine este nuevo capital a aumentar el número de tierras aradas, bien a mejorar la tierra ya en cultivo, la cuestión fundamental depende siempre de los beneficios esperados de este capital, y no se puede disminuir parte alguna de los beneficios brutos sin reducir con ello el incentivo a este modo de emplearlo. Cada disminución de precio que no se vea compensada total e inmediatamente por una reducción proporcional de todos los gastos necesarios de una granja, de todos los impuestos sobre la tierra, de todos los impuestos sobre el capital agrícola, de todos los impuestos sobre los bienes de primera necesidad de los agricultores se reflejará en el cómputo; y si,

¿Cómo reconciliar estos párrafos con aquel en el que se afirma que si los bienes de primera necesidad no tuvieran la propiedad de suscitar un aumento de la demanda proporcional al aumento de su cantidad, entonces, y sólo entonces, la abundante cantidad producida reduciría el precio de la producción primaria al nivel del coste de producción? Si el cereal nunca se sitúa por debajo de su precio natural, nunca hay más cereal del que la población requiere para su propio consumo; no puede almacenarse para el consumo de otros; su bajo precio y su abundancia nunca pueden ser un estímulo para la población. En la medida en que el cereal pueda producirse de un modo barato, los salarios aumentados de los trabajadores tendrán mayor capacidad para mantener familias. En América, la población aumenta con rapidez porque los alimentos pueden producirse a precios baratos, y no porque previamente se haya suministrado una oferta abundante. En términos relativos la población aumenta lentamente en Europa porque los alimentos no se pueden producir a un valor bajo. En el curso ordinario y natural de las cosas, la demanda de todos los bienes precede a su oferta. Al decir que, al igual que los productos manufacturados, el cereal descendería a su precio de producción si no pudiese aumentar la demanda, el Sr. Malthus no puede querer decir que toda la renta sería absorbida, puesto que él mismo ha señalado correctamente que si los terratenientes renunciaran a toda la renta el precio del cereal no bajaría, pues la renta es el efecto y no la causa de su elevado precio, y siempre hay un tipo de tierra en cultivo que no paga renta alguna y cuyo cereal sólo cubre con su precio los salarios y los beneficios.

En el párrafo siguiente, el Sr. Malthus ofrece una hábil explicación de las causas del aumento del precio de la producción primaria en los países ricos que progresan con la que coincido palabra por palabra, pero que me parece que contradice algunas de las proposiciones que mantenía en su *Essay on Rent*. «No dudo en afirmar que, independientemente de las irregularidades en la moneda de un país y de otras circunstancias temporales y accidentales, la causa de un precio monetario del cereal relativamente elevado está en su relativamente elevado *precio real* o en la mayor cantidad de capital y trabajo que debe emplearse para producirlo, y que las razones por las que el precio real del cereal es superior y aumenta continuamente en los países que ya son

---

tras haber reducido todos estos gastos, el precio de la producción no deja una ganancia razonable al capital empleado conforme al tipo general de beneficios, y una renta al menos igual a la renta de la tierra en su estado anterior, no podrá existir un incentivo suficiente para realizar las mejoras planeadas» (*Observations*, p. 22).

ricos y siguen avanzando en términos de prosperidad y población se encuentra en la necesidad de recurrir constantemente a tierras más pobres, a máquinas que requieren un gasto mayor para ponerlas en funcionamiento y que consiguientemente hacen que cada nueva adición a la producción primaria del país se adquiera a un mayor coste; en definitiva, la causa se encuentra en la importante verdad de que en un país que progresa el cereal se vende al precio necesario para proporcionar la oferta real, y que a medida que esta oferta se hace cada vez más difícil, el precio aumenta proporcionalmente.»

Aquí se afirma con razón que el precio real de un bien depende de la mayor o menor cantidad de trabajo y capital (que es trabajo acumulado) que ha de emplearse para producirlo. El precio real no depende, como algunos han sostenido, del valor monetario ni, como otros han dicho, del valor en relación con el cereal, el trabajo o cualquier otro bien en particular o con todos los bienes en su conjunto, sino, como afirma correctamente el Sr. Malthus, «de la mayor (o menor) cantidad de capital y trabajo que debe emplearse para producirlo».

Entre las causas del aumento de la renta de la tierra, el Sr. Malthus menciona «un incremento tal de la población que haga bajar los salarios del trabajo». Pero si a medida que descienden los salarios aumentan los beneficios del capital, y son siempre del mismo valor[6], ninguna disminución de los salarios puede aumentar la renta, pues no disminuirá ni la parte ni el valor de la parte de la producción que se asignará conjuntamente al agricultor y al trabajador y, por lo tanto, no dejará al terrateniente ni una parte mayor ni un valor mayor. En la medida en que se destine menos a los salarios, se destinará más a los beneficios y viceversa. El agricultor y sus trabajadores establecerán esta división sin interferencia alguna del terrateniente; y, en efecto, es una cuestión en la que él no puede tener interés alguno, al margen de que una división resulte más favorable que otra para nuevas acumulaciones y para una posterior demanda de tierra. Si los salarios bajaran, los beneficios, y no la renta, aumentarían; si los salarios subieran, los beneficios, y no la renta, descenderían. El aumento de la renta y de los salarios y el descenso de los beneficios son generalmente los efectos inevitables de una misma causa: la creciente demanda de alimentos, la mayor cantidad de trabajo necesario para producirlos y el correspondiente elevado precio. Si el terrateniente renunciara a la totalidad de su renta, los trabajadores no se beneficiarían nada por ello.

[6] Véase p. 100.

Si los trabajadores pudieran renunciar a la totalidad de sus salarios, los terratenientes no obtendrían ninguna ventaja de dicha circunstancia, pero en ambos casos el agricultor recibiría y retendría todo aquello de lo que ellos se privan. Mi propósito en esta obra ha sido demostrar que un descenso de los salarios no tendría otro efecto que el de aumentar los beneficios. Todo aumento de los beneficios es favorable a la acumulación de capital y a un posterior aumento de la población y, por consiguiente, con toda probabilidad, conduciría a un aumento de la renta.

Según el Sr. Malthus, otra causa del aumento de la renta son «las mejoras agrícolas de tal naturaleza o un tal aumento en la laboriosidad que disminuya el número de los trabajadores necesarios para producir un efecto determinado». Mi objeción a este párrafo es la misma que presentaba a aquel otro párrafo en el que se exponía que la mayor fertilidad de la tierra era la causa de un aumento inmediato de la renta; tanto las mejoras en la agricultura como una mayor fertilidad conferirán a la tierra la capacidad de proporcionar una renta superior en un momento futuro porque con el mismo precio de los alimentos habrá una gran cantidad adicional; pero hasta que el aumento de la población se sitúe en la misma proporción, no se requerirá esa cantidad adicional de alimentos y, por lo tanto, las rentas disminuirán en lugar de aumentar. Si la cantidad que pudo haberse consumido en las circunstancias existentes en aquel entonces pudiera ser proporcionada con menos manos o con menos cantidad de tierra, el precio de la materia prima descendería y el capital se retiraría de la tierra[7]. No hay nada que pueda elevar la renta salvo una demanda de tierras nuevas de inferior calidad o alguna causa que altere la fertilidad relativa de la tierra que ya está en cultivo[8]. Las mejoras en la agricul-

[7] Véanse pp. 71-72.

[8] Aunque no es necesario afirmarlo en cada ocasión, debe entenderse siempre que en lo que respecta al precio de la producción primaria y al aumento de las rentas, se seguirán los mismos resultados independientemente de que un capital adicional de una cantidad determinada se emplee en nuevas tierras por las que no se paga renta alguna, o en tierras que están ya en cultivo, si la producción que se obtiene de ambas es precisamente la misma en lo que a la cantidad se refiere. Véanse pp. 66-67.

En las notas a la traducción francesa de esta obra, el Sr. Say ha tratado de demostrar que no existen en ningún momento tierras en cultivo que no paguen renta, y quedando satisfecho con ello, concluye que ha echado por tierra todas las conclusiones que se derivan de esa doctrina. Deduce, por ejemplo, que yo me equivoco al decir que al elevar el precio del cereal y el de otra producción primaria los impuestos que los gravan recaen sobre el consumidor y no sobre la renta. Afirma que dichos impuestos deben recaer sobre la renta. Pero antes de que el Sr. Say pueda establecer la exactitud de esta deducción, debe demostrar también que no existe capital empleado en la tierra por el que no se pague renta alguna (véase el comienzo de esta nota y las páginas 63 y 68 de la presente

tura y en la división del trabajo son comunes a todas las tierras; aumentan la cantidad absoluta de producción primaria que se obtiene de cada una de ellas, aunque probablemente sin alterar mucho las proporciones relativas que entre ellas existían con anterioridad.

El Sr. Malthus ha comentado con acierto el error de la argumentación del Dr. Smith en el sentido de que la particularidad de la naturaleza del cereal impide que pueda estimularse su producción del mismo modo que se estimula la producción de otros bienes. Escribe que «de ningún modo se pretende negar la poderosa influencia del precio del cereal sobre el precio del trabajo tomando el promedio de un número considerable de años, pero dicha influencia no es tan grande como para impedir el movimiento del capital hacia o desde la tierra, lo cual es precisamente lo que se está discutiendo; lo que quedará suficientemente demostrado mediante una breve investigación sobre la manera en que se paga el trabajo y se lleva al mercado, y mediante una consideración de las consecuencias a las que inevitablemente conduciría la asunción de la proposición de Adam Smith»[9].

El Sr. Malthus procede luego a demostrar que la demanda y el precio elevado fomentarán la producción de productos primarios igual de eficazmente que la demanda y el precio alto de cualquier otro bien fomentan su producción. Desde esta perspectiva se verá, por lo que he dicho sobre los efectos de las primas, que coincido plenamente con él. He mencionado el párrafo de las *Observations on the Corn Laws de Malthus* con el propósito de demostrar el sentido diferente que se le da aquí al término precio real y el que se le da en su otro panfleto: *Grounds of an Opinion,* etc. En este párrafo el Sr. Malthus nos dice que «está claro que es el aumento del precio real el que únicamente puede fomentar la producción de cereal», y, evidentemente, por precio real se refiere al aumento en su valor en relación a todas las demás cosas; o, en otras palabras, al aumento en su precio de mercado por encima de su precio natural o el coste de su producción. Si es esto lo que se entiende por precio real, a pesar de que no me parece apropiado denominarlo así, la opinión del Sr. Malthus es indudablemente correcta. Es únicamente el aumento en el precio de mercado del cereal lo que fomenta su producción, pues se puede establecer como principio uniformemente verdadero el que el único gran estímulo al au-

obra), algo que no ha intentado hacer. En ninguna de sus notas ha refutado o siquiera advertido esa importante doctrina. Por lo que se deduce de su nota a la página 182 del segundo volumen de la edición francesa, no parece ni siquiera estar enterado de que ha sido establecida.

[9] *Observations on the Corn Laws,* p. 4.

mento de la producción de un bien es que su valor de mercado supere su valor natural o necesario.

Pero éste no es el significado que en otras ocasiones el Sr. Malthus confiere al término «precio real». En su *Essay on Rent,* Malthus dice: «por precio creciente real del cereal me refiero a la *cantidad* real de trabajo y capital *que se ha empleado* para producir las últimas adiciones que se han hecho a la producción nacional». En otra parte afirma que «la causa del precio real relativamente mayor del cereal es la mayor *cantidad* de capital y trabajo que debe *emplearse* para producirlo»[10]. Supongamos que en el párrafo anterior sustituyéramos esta definición de precio real, ¿no quedaría entonces así?: «Está claro que es el aumento en la cantidad de trabajo y de capital que debe ser empleado para producir cereal lo único que puede fomentar su producción». Lo que sería equivalente a decir que está claro que es el aumento del precio natural o necesario del cereal lo que fomenta su producción; una afirmación que no puede mantenerse. No es el precio al que puede producirse el cereal lo que influye en la cantidad producida, sino el precio al que puede venderse. La tierra atrae o repele al capital en proporción al grado de diferencia de su precio por encima o por debajo del coste de producción. Si esa diferencia es tal como para ofrecer al capital así empleado un beneficio superior al beneficio general del capital, se destinará a la tierra; si es menor, se retirará de ella.

Por lo tanto, no es la alteración del precio real del cereal lo que fomenta su producción, sino una alteración de su precio de mercado. No es «porque para su producción se debe emplear una mayor cantidad de capital y de trabajo» (la correcta definición del Sr. Malthus de precio real) por lo que se destina a la tierra más capital y trabajo, sino porque el precio de mercado aumenta por encima de su precio real y, a pesar de la carga mayor, hace que el cultivo de la tierra sea el destino más rentable para ese capital.

Son muy justas las siguientes observaciones del Sr. Malthus sobre la medida del valor de Adam Smith: «Es la costumbre de Adam Smith de considerar *el trabajo como la medida estándar del valor* y el cereal como la medida del trabajo lo que le lleva, evidentemente, a esta línea de argumentación. Pero la historia de nuestro país demostrará ampliamente que el cereal es una me-

[10] Al mostrar este párrafo al Sr. Malthus en el momento en que los originales iban a entrar en prensa, observó que «en estos dos ejemplos había usado inadvertidamente el término *precio real* en vez de *coste de producción*. [«] Se verá, por lo que acabo de decir, que en mi opinión en estos dos casos ha utilizado este término *precio real* en su verdadera y exacta acepción, y que es sólo en el caso anterior cuando se ha aplicado incorrectamente. [»]

dida muy inexacta del trabajo; se verá que el trabajo, en comparación con el cereal, ha experimentado muchas y notables variaciones, no sólo de año en año, sino de un siglo a otro, y por diez, veinte, treinta años seguidos. *Y el que ni el trabajo ni ningún otro bien pueda ser una medida exacta del valor real de cambio* se considera hoy una de las más incontrovertibles doctrinas de la economía política que, de hecho, se sigue de la propia definición de valor de cambio».

Si ni el cereal ni el trabajo son medidas exactas del valor real de cambio —y, claramente, no lo son—, ¿qué otro bien puede serlo? Indudablemente ninguno. Por lo tanto, si la expresión precio real de los bienes tiene algún sentido, debe ser aquel que el Sr. Malthus ha establecido en su *Essay on Rent* —tiene que medirse por la cantidad proporcional de capital y trabajo necesaria para producirlos.

En la obra del Sr. Malthus, *Inquiry into the Nature of Rent,* dice este autor que «independientemente de las irregularidades en la moneda de un país, y de otras circunstancias temporales y accidentales, la causa de un precio monetario del cereal relativamente mayor es su precio real relativamente mayor, *o la mayor cantidad de capital y trabajo que debe emplearse para producirlo*»[11].

Ésta es, a mi entender, la relación correcta de todas las variaciones permanentes en el precio, ya sea del cereal o de cualquier otro bien. El precio de un bien sólo puede aumentar permanentemente si para producirlo tiene que emplearse una mayor cantidad de capital y de trabajo o si baja el valor del dinero; y, al contrario, sólo puede descender su precio si para producirlo se emplea una menor cantidad de capital y de trabajo o si aumenta el valor del dinero.

Una variación que surja de la última de estas alternativas, una alteración del valor del dinero, es común inmediatamente a todos los bienes; pero la variación que se deriva de la primera de las causas se limita a ese determinado bien que requiere más o menos trabajo en su producción. Al permitir la libre importación de cereal o al introducir mejoras en la agricultura, la producción primaria descendería, pero no se vería afectado el precio de ningún otro bien, salvo en proporción a la caída del valor real o coste de producción de los productos de la tierra que entraban en su composición.

Creo que habiendo aceptado el Sr. Malthus este principio, no puede mantener coherentemente que todo el valor monetario de todos los bienes del país

[11] Página 40.

debe caer exactamente en la misma proporción que la caída en el precio del cereal. Si el cereal consumido en el país fuera de un valor de diez millones anuales, y el valor de los bienes manufacturados y extranjeros consumidos fuera de veinte millones, sumando en total treinta millones, no sería admisible deducir de ello que el gasto anual se redujera en quince millones porque el cereal hubiese caído un 50%, o de 10 a 5 millones.

Por ejemplo, el valor de la producción primaria que forma parte de la composición de esos bienes manufacturados podría no exceder del 20% de su valor total, y, por consiguiente, la caída en el valor de los bienes manufacturados, en vez de ser de 20 a 10 millones, sería sólo de 20 a 18 millones, y tras la caída de precio del cereal del 50%, la cuantía total de gasto anual, en vez de caer de 30 a 15 millones, caería de 30 a 23 millones[12].

Digo que éste sería su valor suponiendo que fuera posible que con un precio tan bajo del cereal no aumentara su consumo, así como el de los bienes; pero como todos aquellos que hubieran empleado capital en la producción de cereal en tierras que ya no podrían cultivarse lo destinarían a la producción de bienes manufacturados, y como sólo una parte de esos bienes se intercambiaría por cereal de procedencia extranjera, ya que bajo cualquier otra hipótesis no se derivaría ventaja alguna de la importación y de los precios bajos, tendríamos el valor adicional de toda esa cantidad de bienes manufacturados que se produjeron de ese modo y que no se exportaron para sumarse al valor anterior, de forma que la disminución real, incluso en valor monetario, de todos los bienes del país, incluido el cereal, sería igual únicamente a la pérdida experimentada por los terratenientes a causa de la reducción de sus rentas, mientras que la cantidad de bienes para el disfrute humano aumentaría considerablemente.

En vez de considerar así el efecto de una caída en el valor de la producción primaria, como el Sr. Malthus estaba obligado a hacer conforme a sus hipótesis previas, considera que es exactamente la misma cosa que un incremento del 100% en el valor del dinero y, por lo tanto, razona como si todos los bienes cayeran a la mitad de su precio anterior.

«Durante los veinte años que van de 1794 —dice— a 1813, el precio medio del cereal británico por *quarter* era de aproximadamente ochenta y tres

[12] En efecto, los productos manufacturados no podrían caer en una proporción así porque bajo las circunstancias supuestas habría una nueva distribución de los metales preciosos entre los diferentes países. Nuestras mercancías baratas se exportarían a cambio de cereal y de oro hasta que la acumulación de oro hiciera descender su valor y elevar el precio monetario de las mercancías.

chelines; durante los diez años anteriores a 1813, de noventa y dos chelines, y durante los últimos cinco años de esos veinte, de ciento ocho chelines. En el transcurso de esos veinte años, el Gobierno tomó prestados cerca de quinientos millones de capital real, por los que se comprometió a pagar, por término medio y excluyendo los fondos de amortización, cerca el 5%. Pero si el cereal cayese a cinco chelines por *quarter*, y otros bienes disminuyeran proporcionalmente, en vez de un interés de aproximadamente el 5%, el Gobierno pagaría realmente un interés del siete, el ocho, el nueve y, por los últimos doscientos millones, el 10%.

»A esta extraordinaria generosidad hacia los tenedores de la deuda no pondría ninguna clase de objeción si no fuera necesario considerar quién es el que debe pagar; y un momento de reflexión nos mostrará que sólo las clases industriosas de la sociedad y los terratenientes pueden pagar; es decir, todos aquellos cuyo ingreso nominal varíe con las variaciones en la medida del valor. Los ingresos nominales de esta parte de la sociedad, comparados con la media de los últimos cinco años, se verán reducidos a la mitad, y con ese ingreso nominalmente reducido, deberán pagar la misma cantidad nominal de impuestos»[13].

En primer lugar, creo haber demostrado ya que incluso el valor del ingreso bruto de todo el país no se verá reducido en la proporción que el Sr. Malthus sostiene aquí; de un descenso en el valor del cereal del 50% no se seguiría una reducción del 50% en los ingresos brutos de cada individuo[14]; en realidad, puede que sus ingresos netos aumenten de valor.

En segundo lugar, creo que el lector estará de acuerdo conmigo en que la carga aumentada, suponiendo que se aceptara, no recaería exclusivamente «en los terratenientes y en las clases industriosas de la sociedad»: el tenedor de títulos de deuda, mediante su gasto, contribuye con su parte al sostén de las cargas públicas del mismo modo que las otras clases de la sociedad. Si el dinero viene a ser realmente más valioso, aunque el tenedor de deuda recibiera un mayor valor, también pagaría un mayor valor en impuestos, y, por lo tanto, no puede ser cierto que los «terratenientes y las clases industriosas» pagarían todo el aumento del valor real del interés.

Sin embargo, toda la argumentación del Sr. Malthus se sostiene sobre una base poco firme: supone que dado que los ingresos brutos del país se ven re-

[13] *The Grounds of an Opinion*, etc., p. 36.

[14] En otra parte de la misma obra el Sr. Malthus supone que los bienes varían un 25 o 20% cuando el cereal varía un 33 ⅓.

ducidos, los ingresos netos deben disminuir también en la misma proporción. Uno de los objetivos de esta obra ha sido demostrar que con cada caída en el valor real de los bienes de primera necesidad disminuirían los salarios y aumentarían los beneficios del capital; en otras palabras, que de cualquier valor anual dado se pagaría una parte menor a las clases trabajadoras y una parte mayor a aquellos con cuyos fondos se emplease a esta clase. Supongamos que el valor de los bienes producidos en una fábrica determinada sea de 1.000 l. y que deba dividirse entre el dueño y sus trabajadores en una proporción de 800 l. para los trabajadores y 200 l. para el dueño. Si el valor de esos bienes cayera a 900 l. y se dedujeran 100 l. de los salarios de los trabajadores como consecuencia de la caída de los bienes de primera necesidad, el ingreso neto de los propietarios no se vería mermado en grado alguno y, por lo tanto, podrían pagar la misma cantidad de impuestos después de la reducción del precio con la misma facilidad con que lo hacían antes[15].

Es muy importante distinguir claramente entre los ingresos brutos y netos, pues todos los impuestos se pagan de los ingresos netos de una sociedad. Supongamos que todos los bienes del país, todo el cereal, la producción primaria, los bienes manufacturados, etc., que pudieran llevarse al mercado en el curso del año tuvieran un valor de 20 millones, y que para obtener dicho valor se necesitase el trabajo de un cierto número de hombres, y que los bienes de primera necesidad de estos trabajadores requirieran un gasto de 10 millones. Yo diría que el ingreso bruto de dicha sociedad sería de 20 millones y su ingreso neto de 10 millones. Pero de este supuesto no se sigue que los trabajadores deberían recibir sólo 10 millones por su trabajo; podrían recibir 12, 14 o 15 millones y, en ese caso, tendrían 2, 4 o 5 millones de ingreso neto. El resto se dividiría entre los terratenientes y los capitalistas, pero el ingreso neto total no excedería de los 10 millones. Supongamos que una sociedad como ésta pagara 2 millones en impuestos; entonces, su ingreso neto se reduciría a 8 millones.

Supongamos ahora que aumenta el valor del dinero en una décima parte; en ese caso, todos los bienes caerían, y el precio del trabajo caería porque los

[15] Sobre la producción neta y la producción bruta el Sr. Say dice lo siguiente: «El valor total producido es la producción bruta; este valor, una vez deducido el coste de producción, es la producción neta (vol. II, p. 491). Por lo tanto, no puede haber producción neta porque el coste de producción de acuerdo con el Sr. Say consiste en la renta, los salarios y los beneficios. En la página 508 dice: «El valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del coste de la producción son todos ellos valores similares cuando se deja que las cosas sigan su curso natural». Si de un todo se quita todo, no queda nada.

bienes de primera necesidad del trabajador formaban parte de esos bienes. En consecuencia, el ingreso bruto se vería reducido a 18 millones, y el ingreso neto, a 9 millones. Si los impuestos se redujeran en la misma proporción y en lugar de dos millones sólo se recaudara 1.800.000 l., el ingreso neto se vería reducido aún más a 7.200.000 l., precisamente en el mismo valor en que se redujeron antes los 8 millones, de forma que nadie ganaría ni perdería por ese acontecimiento. Pero supongamos que tras el aumento del dinero se recaudaran, igual que antes, 2 millones de libras: la sociedad tendría 200.000 l. menos al año y, en realidad, sus impuestos habrían aumentado una novena parte. Indudablemente, alterar el valor monetario de los bienes alterando el valor del dinero y, a pesar de ello, recaudar la misma cantidad de dinero mediante los impuestos significa aumentar las cargas de la sociedad.

Pero supongamos ahora que de los 10 millones de ingresos netos, los terratenientes recibieran cinco millones como renta, y que gracias a la facilidad de la producción o a la importación de cereal el coste necesario de ese artículo en términos de trabajo se redujera un millón: la renta caería en 1 millón y los precios del conjunto de los bienes caerían también en la misma cantidad, pero los ingresos netos serían tan grandes como antes. Los ingresos brutos serían, es cierto, sólo de 19 millones, y el gasto necesario para obtenerlos, 9 millones, pero el ingreso neto sería de 10 millones. Supongamos ahora que sobre este ingreso bruto disminuido se recaudan 2 millones en impuestos; la sociedad en su conjunto ¿sería más rica o más pobre? Más rica, ciertamente, pues después del pago de sus impuestos tendría, al igual que antes, un ingreso neto de 8 millones que dedicar a la compra de bienes que habrían aumentado en cantidad y disminuido en precio en una proporción de 20 a 19; no sólo se podría hacer frente a la misma carga impositiva, sino a una mayor, y, sin embargo, la masa del pueblo estaría mejor provista de artículos y de bienes de primera necesidad.

Si el ingreso neto de la sociedad después de pagar el mismo dinero en concepto de impuestos es tan grande como antes, y la clase de los terratenientes pierde 1 millón por un descenso de la renta, las otras clases productivas deben haber aumentado sus ingresos en dinero a pesar de la caída de los precios. El capitalista se beneficiará así doblemente: el precio del cereal y de la carne que él y su familia consumen habrá bajado, y los salarios de su servicio doméstico, de sus jardineros y de los trabajadores de cualquier clase también se verán reducidos. Sus caballos y su ganado costarán menos, y el gasto de su manutención será menor. Bajarán todos los bienes de cuyo valor forma parte prin-

cipalmente la producción primaria. Esta suma total de ahorro conseguido al gastar sus ingresos al mismo tiempo que aumentan sus ingresos monetarios será doblemente beneficiosa para él, y le permitirá no sólo aumentar sus satisfacciones, sino soportar la carga de impuestos adicionales si le fueran requeridos: su consumo adicional de bienes gravados con impuestos compensará con creces la demanda menor de los terratenientes, consecuencia de la reducción de sus rentas. La misma observación se aplica a los arrendatarios y a los comerciantes de cualquier clase.

Pero puede decirse que el ingreso del capitalista no aumentará; que el millón deducido de la renta del terrateniente se pagará en forma de salarios adicionales a los trabajadores. Aunque fuera así, no cambiaría en nada la argumentación. La situación de la sociedad mejorará, y además podrá hacer frente a las mismas cargas monetarias con más facilidad que antes. Únicamente demostrará lo que es aún más deseable, que la situación de otra clase, con mucho la clase más importante de la sociedad, es la que se beneficia principalmente de esta nueva distribución. Todo lo que reciben por encima de los 9 millones forma parte del ingreso neto del país, y no puede gastarse sin aumentar sus ingresos, su felicidad o su poder. Distribuid, pues, el ingreso neto como gustéis. Dad un poco más a una clase y un poco menos a otra, y aun así no por ello lo disminuiréis. Con el mismo trabajo, aunque la cantidad del valor monetario bruto de tales bienes se vea reducido, se seguirá produciendo una mayor cantidad de bienes, pero el ingreso monetario neto del país, ese fondo del cual se pagan los impuestos y del que se procuran las satisfacciones, será más adecuado que antes para mantener a la población actual, para procurarle satisfacciones y lujos y para soportar cualquier cantidad determinada de impuestos.

Lo que no puede dudarse es que el tenedor de títulos se beneficia de un gran descenso en el valor del cereal, pero, si nadie más se ve perjudicado, no es ésta una razón para que se encarezca el precio del cereal, pues sus ganancias son ganancias nacionales y aumentan, al igual que lo hace cualquier otra ganancia, la riqueza real y el poder de un país. Si se benefician injustamente, dejemos que se valore el grado en que eso ocurre exactamente y que sean los legisladores los que encuentren un remedio; pero no puede haber una política más imprudente que la de privarnos de las grandes ventajas que se derivan de un precio bajo del cereal y una abundancia de productos simplemente porque el tenedor de títulos se quede con una proporción indebida de ese incremento.

Aún no se ha intentado nunca regular los rendimientos de los títulos mediante el valor monetario del cereal. Si la justicia y la buena fe requiriesen

dicha regulación, tendríamos una gran deuda con los antiguos tenedores, pues durante más de cien años han estado recibiendo los mismos rendimientos monetarios a pesar de que es posible que el precio del cereal se haya duplicado o triplicado[16].

Pero es un gran error suponer que la situación del tenedor de deuda mejorará más que la del agricultor, el fabricante o cualquiera de los otros capitalistas del país; de hecho, mejorará menos.

Indudablemente, recibirá el mismo dividendo monetario mientras baje no sólo el precio de la producción primaria y del trabajo, sino los precios de muchos otros bienes de los que la producción primaria forma parte. Sin embargo, como acabo de explicar, esto es una ventaja que disfrutaría en común con todas las otras personas que tengan los mismos ingresos monetarios que gastar; su ingreso monetario no se vería incrementado; el del arrendatario, el fabricante y otros empleadores de trabajo, sí, y, por lo tanto, se beneficiarían doblemente.

Puede decirse que aunque sea cierto que los capitalistas se beneficiarían de un aumento de los beneficios como consecuencia de un descenso de los salarios, sus ingresos, sin embargo, se verían reducidos por la caída del valor monetario de sus bienes. ¿Qué es lo que los bajaría? No una alteración en el valor del dinero, pues supuestamente nada ha ocurrido para alterar el valor del dinero; tampoco una disminución en la cantidad de trabajo necesario para producir sus bienes, pues esa causa no ha actuado, y aunque lo hubiera hecho, no disminuiría los beneficios monetarios aunque pudiera disminuir los precios monetarios. Pero se supone que la producción primaria de la que están hechos los bienes ha bajado de precio y que, por consiguiente, los bienes bajarán por esa razón. Es verdad que bajarán, pero su caída no se verá acompañada de una disminución del ingreso monetario del productor. Si éste vendiera su mercancía por menos dinero, sería sólo porque el valor de uno de los materiales de los que está hecho ha bajado. Si el fabricante de paño vende su paño por 900 l. en vez de por 1.000 l., su ingreso no disminuirá si el valor de la lana de la que está hecho el paño ha bajado 100 l.

El Sr. Malthus dice que «es cierto que las últimas adiciones a la producción agrícola de un país que progresa no se ven acompañadas de una mayor

[16] En un escrito muy bueno, el Sr. McCulloch ha abogado con vehemencia a favor de la justicia de ajustar la rentabilidad de la deuda nacional al reducido valor del cereal. Se muestra a favor del libre comercio, aunque opina que debería acompañarse de una reducción del interés al acreedor nacional.

proporción de renta, y es precisamente esta circunstancia la que puede llevar a un país rico a importar parte de su cereal si con ello se asegura una oferta estable. Pero en ningún caso la importación de cereal extranjero podrá justificarse desde un punto de vista nacional si ese cereal extranjero que se importa no es mucho más barato que el cereal que se produce en el país, de forma que iguale los beneficios y la renta del grano que desplaza» (*Grounds*, etc., p. 36).

Esta observación del Sr. Malthus es bastante acertada, aunque el cereal importado *debe* ser siempre mucho más barato que el cereal que se produce en el país «de manera que iguale los beneficios y la renta del grano que desplaza». Si no fuera así, nadie obtendría ventaja alguna de su importación.

Como la renta es el efecto del elevado precio del cereal, la pérdida de renta es el efecto de un precio bajo. El cereal extranjero nunca compite con el cereal nacional que procura una renta; la caída del precio afecta invariablemente al terrateniente hasta que absorbe la totalidad de su renta. Si cae todavía más, ni siquiera podrá proporcionar el precio los beneficios corrientes del capital; el capital se retirará de la tierra para destinarse a cualquier otra actividad y, entonces, y hasta entonces no, el cereal que hasta ese momento se producía en esa tierra se importará de otros países. De la pérdida de renta se derivará una pérdida de valor, del valor estimado en dinero, pero habrá una ganancia de riqueza. La cantidad de producción primaria, así como otras producciones, se verán incrementadas en su conjunto, y, gracias a la mayor facilidad con la que se producen, aunque aumenten en cantidad, disminuirán en valor.

Dos hombres invierten dos capitales iguales —uno en la agricultura, el otro en la industria—. El de la agricultura produce un valor anual neto de 1.200 l. de las cuales 1.000 l. quedan como ganancia y 200 l. quedan para pagar la renta; el capital empleado en la industria produce sólo un valor anual de 1.000 l. Supongamos que mediante la importación puede adquirirse la misma cantidad de cereal que cuesta 1.200 l. a cambio de bienes que cuestan 950 l. y que, por lo tanto, el capital empleado en la agricultura se desvía a las manufacturas, donde puede producir un valor de 1000 l.. El ingreso neto del país tendrá menos valor; se reducirá de 2.200 l. a 2.000 l., pero no sólo dispondrá de la misma cantidad de bienes y de cereal para su propio consumo, sino que también sumará a esa cantidad todo lo que pueda comprar con 50 l., la diferencia entre el valor al que se vendieron al país extranjero sus productos manufacturados y el valor del cereal que se le compró.

Ésta es precisamente la cuestión con respecto a la ventaja de importar o de cultivar cereal; nunca se puede importar hasta que la cantidad que se obtenga en el extranjero con el empleo de un capital determinado exceda la can-

tidad que ese mismo capital nos permite cultivar en nuestro país —que exceda no sólo esa cantidad que corresponde a la parte del agricultor, sino también a aquella que se paga como renta al terrateniente.

Dice el Sr. Malthus: «Adam Smith ha observado correctamente que ninguna cantidad igual de trabajo productivo empleado en las manufacturas puede nunca dar lugar a una reproducción tan grande como en la agricultura». Si Adam Smith habla de valor, está en lo cierto; pero si habla de riquezas, que es la cuestión fundamental, está equivocado, porque él mismo ha definido las riquezas como los bienes de primera necesidad, las comodidades y los placeres de la vida humana. No se puede comparar un conjunto de bienes y de comodidades con otro; no hay ningún patrón conocido que pueda medir el valor de uso; personas diferentes lo estiman de forma diferente.

ÍNDICE DE NOMBRES Y MATERIAS

Acumulación de capital, efectos de la, sobre el valor relativo de los bienes, 43-45, sobre los beneficios y el interés, 235-243.
Agricultura, efectos sobre las rentas de las mejoras en la agricultura, 67-75, importancia de las mismas, 73, nota. Cómo le afectan las convulsiones repentinas del comercio, 219-223. Las mejoras en la agricultura no son causa de un aumento de la renta, 332-334.
Ahorro de trabajo, reduce el valor relativo de los bienes, 43-46. Ilustración de este principio, 45-47.
Alimentos, causas de sus altos precios, 134-135. Primero, una oferta insuficiente, 135-136. Segundo, una demanda gradualmente creciente a la que en último término se responde con un coste aumentado de la producción, 135-137. Tercero, una caída en el valor del dinero, 137, 138. Cuarto, un impuesto sobre los artículos de primera necesidad, 138-139.
Artículos de lujo, los impuestos sobre los artículos de lujo recaen únicamente sobre aquellos que hacen uso de ellos, 169. Observaciones sobre la tributación de los artículos de lujo, 190-191. Ventajas y desventajas de gravarlos, consideraciones, 196, 197.
Artículos de primera necesidad, el impuesto sobre los bienes de primera necesidad, causa del alto precio de los alimentos, 140-142.
Arrendatarios, pagan más impuestos para la asistencia de los pobres que los industriales, 213-215. Ventaja de gravar sólo sus beneficios, 174, 175.

Bancos, su establecimiento, afecta a la potestad exclusiva del Estado de acuñar moneda, 286 y 287. Consecuencias de que el Banco de Inglaterra emita demasiado papel moneda, 286-288. Sólo se puede impedir que esa corporación abuse de su potestad de emisión de papel moneda obligándola a pagar sus billetes en monedas de oro o en lingotes, 287-292. La ayuda prestada por el Banco de Inglaterra al comercio, razón de la, 293, 294. Véase *Papel moneda.*
Beneficios del capital, difíciles de evaluar, 240. La cantidad de trabajo necesaria para obtener la producción de la tierra es el criterio para estimar la tasa de beneficio,

los salarios y la renta, 59-61. Cómo les afecta el aumento y la disminución del precio, 81. Un aumento del precio del trigo produce una disminución en el valor monetario de los beneficios del arrendatario, 98-100. Un aumento del precio de la producción primaria, si va acompañada de un aumento de los salarios, disminuye los beneficios agrícolas e industriales, 100-103. Pruebas de que los beneficios dependen de la cantidad de mano de obra necesaria para proporcionar los bienes de primera necesidad de los trabajadores, en esa tierra o con el capital que no procura renta alguna, 103-109. Efectos sobre los beneficios de un aumento del comercio exterior, 111. Pruebas de que los beneficios del comercio favorecido se situarán rápidamente en el nivel general, 112-114. Igualmente en lo que respecta al comercio interior, 115, 116. Más pruebas de que los beneficios dependen de los salarios reales, 122, 123. El impuesto sobre los bienes de primera necesidad es un impuesto sobre los beneficios, 169. Efectos de gravar los beneficios, consideraciones, 169-176. Los impuestos sobre los salarios disminuyen los beneficios del capital, 177. Efectos de la acumulación de beneficios e interés, 235-243.

Buchanan (Sr.), observaciones sobre la doctrina de Adam Smith en relación al trabajo productivo e improductivo, 69-70, nota. Examen de Buchanan sobre la opinión de Smith respecto a los impuestos sobre los salarios del trabajo, 178, 179. Observaciones al respecto, 179-192. Comentarios sobre sus opiniones en relación a las primas a la exportación, 255, 256.

Cambios, repentinos, en los canales del comercio, 217-223.

Capital, naturaleza, efectos de la acumulación de capital sobre el valor relativo de los bienes investigados, 43. Efectos del capital en un estado salvaje o inmaduro de la sociedad, 43-44, 45-48. Y en un estado más desarrollado de la sociedad, 43, 44. Consideraciones sobre los valores relativos de los capitales *circulantes* y *fijos*, 48-50. Efectos de emplear maquinaria y otro capital fijo y perdurable, 50-54. La desigual duración del capital y la desigual rapidez con que vuelve al empresario modifican el principio de que el valor no varía con el aumento o la disminución de los salarios, 53-56. En qué casos el capital crea renta, 66-67. La dificultad de definir estrictamente la distinción entre capitales circulantes y fijos, 127. La inconveniencia de la tributación sobre el capital, 127-129. Los Gobiernos deberían fomentar en el pueblo su disposición a aumentar sus capitales, 129. Consideraciones sobre los diferentes modos de empleo, 81-83. El aumento del capital en cantidad y valor produce un aumento en el precio natural de los salarios, 86, 87. El aumento del capital sólo en cantidad produce un aumento del precio de mercado de los salarios, *ibid.* La inconveniencia de gravar las transmisiones de capital, 129, 130. Efectos de un impuesto sobre los beneficios de capital, 174, 188. Efectos de la acumulación de capital sobre los beneficios y el interés, 235-243. El efecto exclusivo de las primas a la exportación sobre el capital es desviar una parte a un uso que no buscaría de forma natural, 254. Observaciones sobre dicho

efecto, 255-257. El aumento del capital circulante, no del capital fijo, regula la demanda de trabajo, 319, 320. Los beneficios conseguidos por el uso del capital regulan la tasa de interés del dinero, 293, 294.

Casas, rentas de las casas diferenciadas en dos partes, 165, 167. Diferencia entre la renta de las casas y la de la tierra, 166. Quién soporta en último término, los impuestos sobre las casas, 167.

Cereal, una medida variable para medir el valor variable de las cosas, 37-39. Efectos del precio del cereal sobre la renta, 70-72. Los diezmos afectan sustancialmente a las rentas del cereal, 146. Y también los impuestos sobre la producción primaria, 132, 133. Efecto de una demanda creciente del cereal sobre su precio, 135-137. Ventajas resultantes del precio relativamente bajo del cereal, 222. Las primas a la exportación de cereal reducen su precio para el consumidor extranjero, 245-250. Efectos de una prima en el aumento del precio del cereal, 249. Efectos de una prohibición a la importación de cereal, 253-255. Una prima a la producción de cereal no produce un efecto real en la producción anual de la tierra y del trabajo del país, 259-263. El precio del cereal aumenta al gravar un impuesto sobre él con el objeto de recaudar un fondo para una prima sobre la producción de los bienes, 262-263. Beneficios para los terratenientes de un alto precio del cereal, 272. Investigación del valor relativo del cereal, el oro y el trabajo en países ricos y pobres, 301-305. La alteración del precio de mercado del cereal fomenta la producción de cereal, 335, 336. Una caída en el valor del cereal beneficia a los accionistas, 341, 342. Exposición de la cuestión relativa a la importación o exportación de cereal, 343.

Circulación del dinero, nunca puede desbordarse, razones, 285, 286.

Circulación de papel. Véase *Papel moneda*.

Comercio colonial, observaciones sobre el comercio colonial, 273. Pruebas de que el comercio con una colonia puede regularse para que resulte menos beneficioso para la colonia y más beneficioso para la metrópoli que un comercio totalmente libre, 273-277. Beneficios del comercio colonial, 277-279.

Comercio exterior, efectos de la extensión del comercio exterior, 111. Pruebas de que los beneficios de un comercio favorecido caerán rápidamente hasta el nivel general, 111-114.

Comercio, causas generales de los repentinos cambios en los canales del comercio, 217, 218. En particular, el comienzo de una guerra tras un largo periodo de paz, y viceversa, 218. Consideraciones sobre los efectos de tales convulsiones en la agricultura, 219-223. Observaciones sobre el comercio intermediario, 239. Importancia de libre comercio, 257. Observaciones sobre el comercio colonial, 273-279. Véase *Comercio exterior*.

Comercio, observaciones, 238-240.

Consumidores, son los que pagan el impuesto sobre la producción primaria, no los agricultores, 132, 133.

Cultivo, no se ve desincentivado por un impuesto sobre la tierra y su producción, 151, 152.

Demanda y oferta, influencia de la demanda y la oferta sobre los precios, 309. Opinión del Sr. Say sobre esta cuestión, 309. Y del Conde de Lauderdale, 310-311. Observaciones al respecto, 311, 312. El aumento del capital circulante, no del fijo, regula la demanda de trabajo, 320, nota.

Deuda pública, observaciones, 202, 204.

Diezmos, naturaleza, 145. Son un impuesto equitativo, *ibid.* Diferencia entre diezmos e impuestos sobre la producción primaria, 145, 146. Los diezmos afectan sustancialmente a las rentas del cereal, 146. Actúan como prima a la importación y, en consecuencia, resultan perjudiciales para los terratenientes, 147-148. No desincentivan el cultivo, 151.

Dinero, efectos del aumento del valor del dinero sobre el precio de los bienes, 59-60. La tasa de beneficio no se ve afectada por las variaciones en el valor del dinero, 60, 61. Razones del diferente valor del dinero en diferentes países, 120-122. *Generalmente*, las mejoras en la explotación de las minas de metales preciosos disminuyen el valor del dinero, 124. Una caída en el valor del dinero aumenta el precio de los alimentos, 137-140. La demanda de dinero, regulada por su valor, y su valor por la cantidad, 158. Bajo valor de dinero en España, perjudicial para el comercio y las manufacturas de ese país, 187. Observaciones sobre las tasas de interés del dinero, 241, 242, 293, 294. El valor del dinero, aunque parcialmente devaluado por una prima sobre el cereal, no se devalúa permanentemente, 252, 253. La cantidad de dinero empleado en un país depende de su valor, 285-286. Efectos de que el Estado grave un señoreaje sobre la acuñación de moneda, 298, 299.

Edinburgh Review, error de un autor sobre la influencia del precio del trabajo en los bienes manufacturados, 246-247.

Escasez, fuente de valor de cambio, 35.

España, comercio y manufacturas perjudicadas por el bajo valor del dinero en ese país, 187.

Exportación de cereal, las primas a la exportación de cereal reducen su precio para el consumidor extranjero, 245-249. Efectos de la exportación de cereal en el aumento de su precio, ejemplo, 249-250. Las primas a la exportación de manufacturas aumentan su precio de mercado, pero no su precio natural, 253-255.

Fondo de amortización, en Inglaterra, puramente nominal, 203, 204. Cómo se dirige, 292-293.

Holanda, baja tasa de interés en Holanda, razones, 236, nota.

Importación de cereal, efectos de una prohibición a la importación de cereal, consideraciones, 253-254.

Impuestos, naturaleza de los impuestos, explicación, 127. Inconveniencia de gravar el capital, 127, 128, 129. Impuestos sobre la transmisión de la propiedad, 129, 130. Sobre quién recaen principalmente los diversos tipos de impuestos, 130. Objeciones a los impuestos sobre la transmisión de la propiedad, 129, 130. Efecto de los impuestos sobre la producción primaria, 131. El único medio que el terrateniente tiene de pagar el impuesto es mediante un aumento del precio de la producción primaria, 131. En realidad, dicho impuesto lo paga el consumidor, 132-134. El impuesto sobre la producción primaria y los bienes de primera necesidad de la mano de obra aumenta el precio de los salarios, 133. Consideración y refutación de las objeciones en contra de la tributación de la producción de la tierra, 134, 143-144. El impuesto sobre la renta recae completamente sobre los terratenientes, 143. Y desincentiva el cultivo, 143-144. Diezmos, un impuesto equitativo, 145. Diferencia entre los diezmos y el impuesto sobre la producción primaria, 146, 148. Objeciones, 146, 148. Impuesto sobre la tierra, virtualmente un impuesto sobre la renta, 149. Deberían ser claros y ciertos, 150. Los errores de Adam Smith al respecto, corregidos, 150, 151, 152. y, también los del Sr. Say, 152-155. Consideraciones de los efectos de los impuestos sobre el oro, 157, 163. Rentas del suelo, no son objeto justo de tributación, 166, 167. Impuestos sobre las casas, sobre quién recaen en última instancia, 166. Impuestos sobre los artículos de primera necesidad, virtualmente un impuesto sobre los beneficios, 169. Efectos de la tributación de beneficios, consideraciones, 169-176. Explicación y refutación de suposiciones absurdas sobre la tributación, 190, 191. Objetos propios de tributación, 195. Observaciones sobre la tributación de otros bienes distintos de la producción primaria, 199. Efecto de los impuestos para costear el interés de los préstamos, 200-201. Comentarios al impuesto sobre la malta y al resto de impuestos sobre la producción primaria, 206-209. Naturaleza y función del impuesto para la asistencia de los pobres, 211-215. Examen de las inconveniencias que supuestamente soporta el productor por el pago de impuestos, 307-308.

Impuestos de timbre, peso de los impuestos de timbre, un obstáculo a la transmisión de propiedad, 128, 129, 167.

Impuestos para la asistencia de los pobres, naturaleza, 211. Cómo se recauda, 212, 213. Recae más sobre el agricultor que sobre el industrial en proporción a sus beneficios respectivos, 213-214.

Impuestos sobre la tierra, son virtualmente un impuesto sobre la renta, 149. Efectos de gravar indiscriminadamente todas las tierras en cultivo. Un mismo impuesto sobre la tierra, 150, 151. Error de Adam Smith sobre la desigualdad de la tierra y de todos los demás impuestos, razones, 150, 151, 152. El impuesto sobre la tierra y su producción no es un obstáculo para el cultivo, 151, 152. Consideraciones sobre el impuesto sobre la tierra en Gran Bretaña, 152. Error del Sr. Say corregido, 152-155.

Ingresos brutos, ventajas de los ingresos brutos sobreestimadas por Adam Smith, 281. Y por el Sr. Say, *ibid.* Nota. Examen de su doctrina, 281-284. Una disminución de la renta bruta, no de la renta neta, 337-339.
Ingresos, brutos y netos, naturaleza, 281-284.
Interés, bajas tasas de interés en Holanda, razones, 236, nota. Efectos de la acumulación de beneficios e interés, 235-240. Observaciones sobre las tasas de interés, 241-243. La tasa de beneficios que se puede obtener con el uso del capital regula el interés del dinero, 292-294.

Lauderdale (Conde de), opinión de Lauderdale sobre la influencia de la demanda y la oferta en los precios, 310, 311. Observaciones al respecto, 311, 312. Corrección de su opinión sobre la incapacidad del Banco para pagar sus billetes en efectivo bajo la regulación existente de la Casa de la Moneda, 298, nota.
Leyes de pobres, perniciosa tendencia de las leyes de pobres tal como existen hoy, 94, 95, 96. Remedios a las leyes de pobres, 95, 96.
Libre comercio, importancia del libre comercio para Gran Bretaña, 256, 257 y nota, 258.

Malta, observaciones sobre el impuesto sobre la malta, 206-207.
Malthus, examen de las opiniones de Malthus sobre la renta, 323-331. El coste real de la producción regula el precio de los bienes, 331, 332, 334, 335. El aumento de la población no es causa del aumento de la renta, 331-333, ni de las mejoras en la agricultura, 333. Pruebas que refutan su hipótesis de que la renta neta se ve disminuida en proporción a la disminución de la renta bruta, 337-339. Pérdida de renta, el efecto de un bajo precio del cereal, 342.
Manufacturas, las mejoras de las manufacturas en cualquier país tienden a alterar la distribución de los metales preciosos entre las naciones del mundo, 117-121. Los industriales pagan menos impuestos para la asistencia de los pobres que los arrendatarios, 213-215. El precio de mercado de las manufacturas, y no su precio natural, aumenta con las primas a la exportación, 253, 254.
Maquinaria, efectos sobre el trabajo, 39. Las *anteriores* opiniones equivocadas del autor sobre la maquinaria, 313-315. Sus opiniones actuales apoyadas en el hecho de que a menudo la maquinaria resulta perjudicial para los intereses de la mano de obra, 315-317. Reivindicación de un uso *cualificado* de la maquinaria, 319-321.
Mejoras en la agricultura, efectos sobre las rentas, 71-74. Su importancia, 73, nota. Efectos de las mejoras en las manufacturas, en la distribución de los metales preciosos, 117-121.
Mercancía, el oro y la plata, medios insuficientes para determinar el valor variable de las mercancías, 37, 38. Cereal, una medida inadecuada del valor de las mercancías, 38, 39, 40, 41. Efectos de una acumulación de capital sobre el valor relativo de las mercancías, 43-45. Las diferentes recompensas del trabajo de distintas calidades no son causa de la variación en el valor relativo de las mercancías, 41-43. El

valor de las mercancías no se ve afectado sólo por el trabajo inmediatamente implicado en ellas, sino también por el trabajo dedicado a las herramientas, etc., con el que se asiste dicho trabajo, 43-47. Efectos en el valor de las mercancías de un aumento de los salarios, 60, y del pago de renta, 60, 61. Su valor de cambio regulado por la mayor cantidad de trabajo dedicado a su producción por parte de aquellos que trabajan bajo las circunstancias más desfavorables, 68. Los precios de las mercancías no aumentan necesariamente con un aumento del precio del trabajo, 93, 94. El coste de la producción regula el precio de las mercancías, 309, 321, 331-332, 334, 335. Las mercancías monopolizadas varían en valor, razones, 312.

Minas, distinción por razón de su productividad o esterilidad, 77, 78. Efecto del descubrimiento de las minas ricas de América sobre el precio de los metales preciosos, 78. Efectos de las mejoras en su explotación sobre el valor del dinero, 124. Observaciones sobre la renta de las minas, 77, 79, 266, 268-269.

Moneda, véanse *Oro y plata, Papel moneda.*

Oferta y demanda, influencia de la oferta y la demanda sobre los precios, 309. Opiniones al respecto del Sr. Say, 310. Opiniones del Conde de Lauderdale, 311. Críticas sobre ello, 312.

Oro y plata, un medio insuficiente para determinar el valor variable de los bienes, 37, 38. Pero, en general, el patrón menos inconveniente, 78, 79. Sobre quién recaería en último término un impuesto sobre el oro, 158, 159. El valor del oro, regulado en última instancia por la facilidad o dificultad relativas de producirlo, 159. Efectos de un impuesto sobre el oro, 159-163. Los males de prohibir el libre comercio de los metales preciosos cuando aumenta el precio de los bienes, 187, 188. El valor del oro y de la plata proporcionado a la cantidad de trabajo necesario para producirlos y destinarlos al mercado, 285. Observaciones sobre el uso de estos metales en la moneda, 295. Sus valores relativos en periodos diferentes, razones, 296-299. Investigación del valor relativo del oro, el cereal y el trabajo en los países ricos y pobres, 301-308.

Papel moneda, circulación del papel moneda, explicaciones, 285. El papel moneda no debe necesariamente ser pagadero en efectivo para asegurar su valor, 286-287. Pero la cantidad emitida debe regularse conforme al valor del metal fijado como patrón, 286-287. El Banco de Inglaterra, por qué está obligado a pagar en metal por su papel moneda, 287, 288. Obligar a los emisores de papel moneda a pagar por sus billetes en monedas de oro o lingotes, el único control para impedir el abuso de poder en la emisión de moneda, 288-290. Siempre que exista la seguridad de que no se va a dar tal abuso de poder, es irrelevante desde un punto de vista nacional quién emita el papel moneda. Ejemplos sobre este particular, 291-292.

Patrón, invariable, de valor, 56-59.

Pitt, observaciones sobre las leyes de pobres, 95, nota.

Plata. Véase *Oro y plata.*
Población, el aumento de la población no es causa del aumento de renta, 331, 332, 333.
Precio (real) de las cosas, distinciones, 35-37. Distinciones de los precios *natural* y *de mercado,* cómo se gobiernan, 81-84. Especialmente de la mano de obra, 85, 86-87. Los precios de los bienes no aumentan necesariamente con un aumento del precio de la mano de obra, 92, 93, 94. El aumento del precio de la producción primaria, el único medio con el que cuenta el agricultor para pagar el impuesto gravado sobre ésta, 131. El mercado, y no el precio natural de las manufacturas, aumenta con las primas a la exportación, 253-255. La influencia de la demanda y la oferta sobre los precios, consideraciones, 309-312. La alteración en el precio de mercado del cereal fomenta su producción, 334-336.
Precio de monopolio, observaciones, 204-206. Razones de las variaciones en el valor de los bienes monopolizados, 311-312.
Préstamos al Estado, observaciones, 200-203, 243, nota.
Primas, a la exportación de cereal, bajan su precio para el consumidor extranjero, 245-248. Efectos de una prima en el aumento del precio del cereal, ejemplos, 249-250. Aunque dicha prima puede causar una devaluación parcial del valor del dinero, dicha devaluación no puede ser permanente, 251-252. Las primas a la exportación de manufacturas aumentan su precio de *mercado* pero no su precio *natural,* 253-254. El único efecto de la prima es desviar una parte de capital a un uso hacia el cual ese capital no se hubiera dirigido de forma natural, 254-255. Males asociados a tal sistema, 254-257. Una prima sobre la producción del cereal no tendrá un efecto real en la producción anual de la tierra y del trabajo del país, aunque abaratará el cereal y encarecerá las manufacturas, 259-263. Pero un impuesto sobre el cereal con el objeto de recaudar un fondo para primar la producción de bienes elevaría el precio del cereal y abarataría los bienes manufacturados, 262, 263.
Producción de la tierra, y del trabajo del país, debe dividirse entre capitalistas, terratenientes y mano de obra para proporcionar un criterio de renta, beneficios y salarios, 60-62. El aumento de producción primaria en valor relativo, razones, 68. El aumento del precio de la producción primaria reduce los beneficios si va acompañado de un aumento de los salarios, 100. Efecto de los impuestos en la producción primaria, 131. El impuesto sobre la producción primaria aumenta el precio de los salarios, 133. Objeciones contra la tributación de la producción de la tierra, consideraciones, 134, 142, 144. Observaciones sobre las inconveniencias que supuestamente resultan del pago de impuestos por parte del productor, 307, 308.
Producción, la dificultad de la producción beneficia al terrateniente, 75. El coste de la producción, regulador del precio de los bienes, 310, 311, 321, 332, 335.
Prohibición a la importación de cereal, efectos, consideraciones, 253, 255.
Propiedad, los impuestos de timbre existentes impiden las transmisiones de propiedad, 129-130.

Renta neta, ventajas de la renta neta indebidamente estimadas por Adam Smith, 281, y por el Sr. Say, *ibid*, nota. Examen de sus doctrinas, 281-284. Las clases trabajadoras tienen un interés en la forma en la que se gasta la renta neta del país, 317-319. La renta neta no se ve disminuida por una disminución proporcional de la renta bruta, 337-339.

Renta, naturaleza de la renta, 63-66, 215, nota. Consideraciones sobre la doctrina de Adam Smith sobre la renta, 63, 64. Las diferentes cualidades productivas de la tierra y el aumento de población, causa de la renta, 64-67. Aumento de la renta, el *efecto* de la creciente riqueza de un país, 70. Influencia de los precios del cereal sobre la renta, 70, 71. Efectos de las mejoras agrícolas sobre la renta, 71-75. Observaciones sobre la renta de las minas, 77-79. Recae sobre el consumidor pero nunca sobre el arrendatario, 100. El impuesto sobre la renta recae totalmente sobre los terratenientes, 143-144, 143, 144, 143. Y desincentiva el cultivo, 143-144. Los diezmos afectan materialmente a las rentas del cereal, 146. Examen de la doctrina de Adam Smith relativa a la renta de la tierra, 265-272. Opiniones de Malthus sobre la renta, 323-331. El aumento de población no es causa del aumento de la renta, 331, 333. Tampoco las mejoras en la agricultura, 333, 334. La pérdida de renta, efecto de un bajo precio del cereal, 342-343.

Riqueza, causas del aumento de la riqueza, 70.

Riqueza, definición, 225. Diferencia entre valor y riquezas, 225-229. Medios para incrementar las riquezas de un país, 229, 230. Opiniones erróneas del Sr. Say sobre esta cuestión, consideraciones, 229-234.

Salarios, efectos de un aumento de los salarios, 47-53, 56-59, precios natural y de mercado de la mano de obra, 85-87. El aumento del capital en cantidad y valor aumenta el precio natural de los salarios, 87. El aumento de capital, pero no en valor, aumenta el precio de mercado de los salarios, 88-91. Un aumento de los salarios no aumenta necesariamente las comodidades del trabajador, 90-93. Los salarios nunca deberían ser controlados por la Legislatura, 93-94. Un aumento de los salarios no produce *necesariamente* un aumento en los precios de los bienes, 94, 177, 179. Un impuesto sobre los artículos de primera necesidad aumentará los salarios, 133, 169. Y un impuesto sobre los salarios, 178. Inconveniencia de regular los salarios monetarios de acuerdo con el precio de los alimentos, 135. Efectos de un impuesto sobre los salarios, consideraciones, 182-187, 177-197.

Say (Sr.), opiniones contradictorias del Sr. Say sobre la regulación del precio por medio del coste de producción, 67, 68, nota. Sus acertadas observaciones sobre la imprudencia de gravar la transmisión de la propiedad, 130. Corrección de su opinión sobre el crédito, 203, nota. Opiniones erróneas del Sr. Say respecto a los principios del predial en Gran Bretaña, correcciones, 152-154. Examen de algunos de sus principios sobre tributación, 192-197, 199. Observaciones sobre su errónea opinión de la elevada tasa sobre el algodón, 194, nota, el valor y las ri-

quezas, 229-234. Comentarios del Sr. Say sobre los préstamos, 242, 243, nota. Examen de su doctrina respecto a las primas a la exportación, 257, 258. Y sobre la renta bruta y neta, 281-284. Observaciones sobre su declaración acerca de los inconvenientes para el productor resultantes del pago de impuestos, 307-308. Su opinión sobre la influencia de la demanda y la oferta en los precios, consideraciones, 310. Está equivocado en su opinión sobre la doctrina del autor sobre la renta, 333, nota. Está equivocado en su opinión sobre la cuestión de la producción bruta y neta, 339, nota.

Señoreaje, efectos del señoreaje sobre el valor del dinero, 285, 298, 299.

Simonde, comentarios sobre las opiniones de Simonde referentes a los inconvenientes que resultan del pago de impuestos por parte de productor, 307, 308.

Smith (Adam), sobre el significado del término valor, 35. Consideraciones sobre las observaciones del Sr. Say al respecto, 233-234. Examen de su doctrina que afirma que el cereal es un medio adecuado para fijar el valor variable de otras cosas, 37, 38. Críticas a su doctrina que afirma que la mano de obra es, en última instancia, la única medida del valor de cambio de los bienes, 39, 41, 42, nota, 335. Y sobre su definición de renta, 63, 64. Consideraciones sobre su teoría sobre la mano de obra productiva e improductiva, 69, 70, nota. Sus objeciones a los impuestos sobre la transmisión de propiedad, 124, 130. Corrección a su errónea opinión sobre la desigualdad de los impuestos sobre la tierra, y de todos los demás impuestos, 151, 152. Su opinión sobre los impuestos sobre los salarios de la mano de obra, 177. Examen al respecto de Buchanan, 178-180. Corrección de su equivocada opinión respecto a los impuestos sobre los artículos de lujo, 189-192. Su descripción de las riquezas, 225. Observaciones al respecto, 228-229. Y sobre su opinión de que la caída de los beneficios se debe a una acumulación de capital y a la competencia que de ello se deriva, 235-240. Observaciones a su doctrina sobre las primas a la exportación, 247-254. Examen de su doctrina sobre la renta de la tierra, 281-284. Y sobre el comercio colonial, 273-279. Y sobre la renta bruta y neta, 281-284. Críticas a sus principios sobre el papel moneda, 286-288. Declaración de A. Smith respecto a las ventajas del modelo escocés para conceder préstamos al comercio, refutación, 294, 295. Comentarios a su doctrina sobre el valor relativo del oro, el cereal y la mano de obra en los países ricos y pobres, 301-305.

Tenedores de deuda, cómo les afecta un gran descenso en el precio del cereal, 341, 342.

Terratenientes, diezmos perjudiciales para los terratenientes, 147, 148. Beneficios de un alto precio del cereal, 272.

Tierra, la división de la producción total de la tierra entre terratenientes, capitalistas y trabajadores es el criterio de la renta, los beneficios y los salarios, 60-61. Sus diferentes cualidades productivas, causa de la renta, 64-66. Efectos de aumentar su potencial productivo mediante mejoras en la agricultura, 71-74. La doctrina de Adam Smith sobre la renta de la tierra, consideraciones, 265-272.

Tipo de cambio, no es criterio del valor incrementado del dinero, 124. Utilidad esencial para el valor de cambio, 35. Evaluación del valor de cambio estimando el valor de la moneda en la moneda de otro país, 125, y también comparándola con un patrón común a ambos países, 125-126. Efectos del papel moneda sobre el tipo de cambio, 188-190.

Títulos consolidados, su precio no es criterio sólido para juzgar sobre la tasa de interés, 242, 243. Cuánto se beneficia el tenedor de fondos públicos de un gran descenso en el precio del cereal, 341-343.

Trabajo, la demanda de trabajo depende del aumento del capital circulante, no del capital fijo, 320, nota. La cantidad de trabajo, requisito para obtener bienes, la fuente *principal* de su valor de cambio, 36, 37. Efectos de la maquinaria sobre el trabajo, consideraciones, 38, 39. Trabajo de diferente naturaleza, remunerado de forma diferente, 41. No es causa de variación en el valor relativo de los bienes, 42, 43. El ahorro de trabajo reduce el valor relativo de un bien, 45. Ejemplos de este principio, 45-47. El principio de que la cantidad de trabajo dedicada a la producción de bienes regula su valor relativo se ve considerablemente modificado por el empleo de maquinaria y de otro tipo de capital fijo y durable, 47-53. La teoría de Adam Smith sobre el trabajo productivo e improductivo, consideraciones, 69, 70, nota. El precio natural del trabajo, 85. El precio de mercado del trabajo, 86. Su influencia en la felicidad del trabajador, 86. Influencia de la oferta y la demanda de trabajo en los salarios, 88-90. Consideraciones sobre la tributación de los salarios y el trabajo, 177-197. Investigación sobre el valor relativo del trabajo, del oro y del cereal en los países ricos y pobres, 301-305. En qué casos la maquinaria es perjudicial para el trabajador, 314-318. El interés de las clases trabajadoras en la forma en que se gasta el ingreso neto del país, 318-319.

Utilidad, esencial para el valor de cambio, 35.

Valor, definición, 35. Consideraciones sobre las propiedades distintivas del valor y las riquezas, 225-234. Véase *Trabajo*. La utilidad, esencial para el valor de cambio, 35. La escasez, fuente de dicho valor, 36. La cantidad de mano de obra requerida para obtener bienes, fuente principal de su valor de cambio, 36-42. Los efectos de la acumulación de capital sobre el valor relativo, 36-47. El principio de que la cantidad de mano de obra dedicada a la producción de bienes regula su valor relativo, modificado considerablemente por el uso de maquinaria y de otro tipo de capital fijo y duradero, 47-53. El principio de que el valor no varía con el aumento o el descenso de los salarios también se ve modificado por la desigual duración del capital y por la desigual rapidez con la que éste vuelve a manos del empresario, 53-56. Consideraciones sobre una medida de valor invariable, 56-59. Efectos de un aumento de los salarios en el valor relativo, 53-54. Efectos del pago de la renta sobre el valor, 63. Las variaciones en el valor del dinero no afectan a

la *tasa* de beneficios, 59-61. Cómo se ve al valor de dinero por las mejoras en la explotación de las minas, 124, 125. El valor del oro y la plata, en proporción a la mano de obra necesaria para producirlos y destinarlos al mercado, 285. Investigación sobre el valor relativo del oro, el cereal y la mano de obra en los países ricos y pobres, 301-305.